米娅，快跑

一部温暖有趣的职场小说

秦与希◎著

这本书
让一群相似的人
知道彼此的存在


北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

你愿意像英雄一样千辛万苦得到凄凉的胜利，
还是愿意像米娅一样快乐？

这里有所谓职场政治、商业智慧，然而更令人感动的，是对经济社会中人的生存方式的体验与反思。

—— 北京大学中文系教授 温儒敏

小说写的是我的校友，但不仅是这个原因我觉得它很亲切，它描述了人的成长，无论是心智上的，还是情感上的。小说写得明媚、有趣，难得的是除此之外，它触及到了一些坚硬的内核，比如人在经济社会中的尴尬和反省，这让它在职场小说中与众不同。

—— 21世纪报系发行人 沈颢

我毫不怀疑这本书会受到白领的追捧，尤其是职业女性。它温暖、幽默、细腻，让人有一种忍不住一口气看完的冲动，又舍不得看完。我认为这是畅销小说的标志性特点。

—— 作家 陈彤

职场是一个奇怪的地方，像一个魔方，很多面。有人看到刀光剑影，有人贪念荣华富贵，有人每日如履薄冰，有人弄得遍体鳞伤。《米娅，快跑》是可以发生在任何一天，任何一个公司，任何一个白领身上的故事，有一些友谊，一些感悟，一些小小的会心微笑。看这本书，就像看一面镜子，有自己，还有周围种种人和事的影子。书里时时浮现的温暖和美好，唤醒了一些过去，一些碎片也得以重新组合。而当时若干的苦不堪言，因为距离，因为时间，就此有了新的闪亮，和一丝回甜。

—— 意大利歌诗达邮轮公司亚太区市场总监 ELLA BEE




上架建议 职场小说
ISBN 978-7-301-15067-2
9 787301 150672 >
定价：28.00元

图书在版编目（CIP）数据

米娅，快跑/秦与希著. —北京：北京大学出版社，2009. 4

ISBN 978-7-301-15067-2

Ⅰ. 米…　Ⅱ. 秦…　Ⅲ. 长篇小说—中国—当代　Ⅳ. I 247. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 042568 号

书　　　名：米娅，快跑

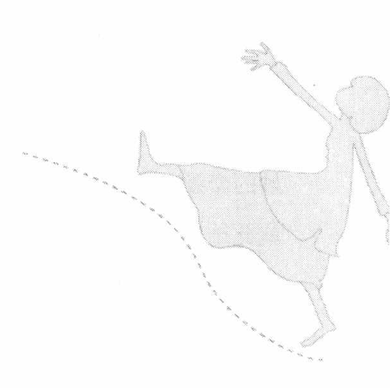
著作责任者：秦与希　著
责 任 编 辑：春服
标 准 书 号：ISBN 978-7-301-15067-2/I · 2096
出 版 发 行：北京大学出版社
地　　　址：北京市海淀区中关村成府路 205 号　100871
网　　　址：http://www. pup. cn
电　　　话：邮购部 62752015　　发行部 62750672
　　　　　　编辑部 82893506　　出版部 62754962
电 子 邮 箱：tbcbooks@ vip. 163. com
印　刷　者：北京同文印刷有限责任公司
经　销　者：新华书店
　　　　　　787 毫米 ×1092 毫米　16 开本　15 印张　220 千字
　　　　　　2009 年 4 月第 1 版第 1 次印刷
定　　　价：28. 00 元

楔子

我不知道如何描述过去的七年，对我来说，它既太长，也太短。

我的朋友晓含说过我，我几乎是天底下最有狗屎运的人，我早就知道这一点。知道这一点对我并没有什么好处，因为我明白，所有运气的人，命运的线似乎都拴在老天手里，指不定哪天他老人家手一抖，我就得跌下来。但是现在我也谦虚地发现，除了狗屎运之外，我也一直在看着老天的眼色，心中有画，小步快倒，努力地不把自己仅当成个宠物，或者负担。

我常去的百货大楼里有一串从天棚上挂下来的巨大的大雁，我开始并不知道它们为什么在那里，只是当成一件普通的装饰。后来我发现，它们有一天突然改换了方向。我这才明白，原来这间店在春天把大雁的头冲着北方，而秋天，则把它们朝向南方。它们栩栩如生，做出一副飞翔的姿势，其实不过是在商店里指示方向。



也许这些从天空垂下的大雁让我有了把这一切记录下来的冲动。谁知道呢？任何人都可能成为别人的大雁，虽然未必指示了一处美好的地方，至少，可以告知别人那里的温凉。

混进 QT

面试的过程有点像武侠小说中的短兵相接。它考验的是对待敌人的各路拳脚如何能一招一式地破解，并且永远不要露出破绽。

1

我从小就不喜欢我的名字，像个男生。中学时给自己起了个英文名字 Mia，从那时候起，别人问起我的名字，我都说，就叫我 Mia 吧。更多人叫我米娅，我也承认了这个英文译名仿佛就是我的本名。

我别无它长，美貌、乐器、体育，甚至是写诗这样中文系的人相对比较拿得出手的东西我都不沾边。我也不知道自己怎么混进了这座国内最知名的大学，在这个人精扎堆的地方，真正震撼我的，恰恰是我发现自己对大学的猜想完全错误，你可能因为你的一点奇怪的特色而成为一个人物，而我唯一能说是优点的大概就是脸皮比较厚，还有我总是有莫名其妙的好运气，这实在说不出口。我从来不太用功，但也不会太过分，刚过关也不大好看，我宁愿稍微用上一点自己还舍得的力气得个自己心里还过得去的成绩，但是如果用力再猛一点，就不划算了。

我觉得自己在这座大学里就像个土豆，不出色，不个色。谈过两场莫名其妙的恋爱，参加过一些莫名其妙的社团，出去旅游过五六次，我的大学生涯便就此结束了。

晓含在我的生活中占据了重要的一页，曾经有人甚至怀疑我们俩是同性恋。我们在大学里同一个系，不同专业。我还记得在新生接待站第一次碰见晓含的时候，她背着个土黄的包，手里还提着两只箱子，有一只本来有轱辘，可是脱

了一半，半挂在包上。她额前的头发被汗水沾在脑门上，一脸的迷茫。那会儿我一点没觉得她有多好看。

我们的友谊始于长达一年的军训。我们被划到同一个连，同一个班，铺位相邻。晚上站岗我们通常是两点到四点那一班，我们站在深夜的楼梯口用耳语聊天，往往从困得像癞皮狗到精神得两眼放光，干脆懒得叫醒下一班岗，一直站到起床哨吹响。晓含具有惊人的记忆力，她用了三个月的时间，跟我细细讲述了《大旗英雄传》《萧十一郎》《新月传奇》等一大堆古龙小说，后来我在图书馆看到这些小说的时候，居然发现晓含当时几乎是把百分之八十的小说都背出来了，从人物到细节，极少错误。

几天前，我翻出了军训阅兵仪式结束后的照片，那会儿晓含和我都莫名其妙地一脸严肃，也许因为我们俩虽然极其厌恶军训，却都偷偷喜欢上了英俊的连长，我们没脸表现出特别的忧伤，只能假装严肃。

晓含和我因为军训都壮实了不少，照片上晓含的小胖脸上有两块明显的高原红，看起来还是很土，谁也没想到之后四年，她竟出落得异常美丽。

追求晓含的人太多，她似乎从来不动心，而且她有一种迅速把对她有意的男人变成哥们儿的本事。晓含在买衣服上意见很容易徘徊，但是在男朋友问题上却相当坚定，她并没有什么遥远的男人，也没有什么不可忘怀的初恋，她只是淡淡地说，她要的是笃定的婚姻，而不是什么不确定的恋爱。我在大一的时候和哲学系的某男半推半就地谈过两个星期荒唐的恋爱之后，决心和晓含一起暂时当老姑婆。除了大三的时候又跟一个东语系学日语的小伙子闹了三个月的恋爱之外，基本上我还是信守承诺的。

我觉得天下的女人分两类，一类是生下来就知道自己要什么，一类是在不断摸索和碰壁之中慢慢知道自己要什么。晓含属于前者，我则属于后者。当然，肯定还有活了一辈子都不知道自己要什么的，我就把她们排除在外了，我认为她们基本上不算女人，她们属于男人和女人之外的第三类：糊涂人。

再美好的日子也有耗尽的一天，临近毕业，我跟风去读了托福和 GRE 的班，又跟风听了不少往届校友的讲座，想学学怎么找工作，还琢磨着要不要考

研。晓含不跟我参加这些胡闹，她娴雅镇定的样子仿佛可以在这所学校待上一百年。

2

一切都不确定，我的未来似乎如云霞一般变幻多姿，又如伸手不见五指的黑夜一样完全没有方向。

正因为如此，我应聘 QT 的时候，压根就没打算真的要去那里工作。

在完全不摸门的状态下，我给自己定下了一个所谓的原则——我在想，就算一个人什么都不知道，也总得假装有点原则吧，就算是错误的坐标，至少也是一个坐标呀！我给自己规定：如果工作的话第一选择是进北京的外企。接下来我报考了 QT，不过纯粹是想拿它练个手，因为那年它是最早来北大招聘的外企，也以最难考上著称。

“我们都去试试吧，看看它究竟怎么个难考，就当为以后积累实战经验。”在我的撺掇下，我们宿舍六个人中有一半报了名。

考试的过程比高考还复杂，整个一过五关斩六将。首先是填写漫长的申请表，把你的个人资料调查个底儿掉。

这第一轮的结果，是我们屋其他两个女生都被刷下去了，只剩下我一个幸存者。她们到现在都不明白是什么原因，我也不明白。其实大家条件都差不多，她们俩甚至更强些：一个是团支书，一个是一等奖学金获得者。总之我是在混沌状态下懵懵懂懂地过关的。

然后是笔试，这颇有点考查智商的意味。试题很像 GRE 的风格，英文数学逻辑都有，这个我比较在行，所以答得飞快。

这倒不是因为我智商比较高，而是因为我以前上过新东方的 GRE 强化班。那个班很邪门，它真正教你的不是英语，而是在甚至完全看不懂考题的情况下如何利用技巧把问题答对。

就说英文听力吧，新东方的老师对大多数题目简直不用听问题，直接看四

个选项就能知道正确答案。让我印象特别深刻的是他们归纳出来的一系列原则："如果是问借钱，答案一定是不借；如果是申请迟交作业，教授一定不同意；男生一定是懒的，女生一定是勤快的；汉堡一定是难吃的，Pizza 一定是好吃的……"总之，参加过这样的培训，你会觉得美国的题库特别弱智，而中国学生就是牛。

这样第二关又被我给稀里糊涂地攻破了。而这个时候，据说四分之三的人都被淘汰了。我可真没想到，我花了重金和时间去考 GRE 的意义，原来不是让我出国，而是帮我通过了 QT 的笔试，真是歪打正着。

莫名其妙地过了两关这件事让我颇有点胆壮。"怎么回事，这好像也不是很难嘛!"我对晓含说。

晓含热心地张罗："我有个朋友是去年考上 QT 的，我以前听她说过最难的部分是接下来的面试。要不我给你她的电话，你跟她打听一下有什么需要注意的。"

晓含特别擅长拉皮条。她总是认识特别多的人，知道特别多的信息，整个一"包打听"。而且她经常抱怨她的资源对自己其实没什么太大帮助，倒是常常便宜了我。

晓含的这个朋友叫苏。看在晓含的面子上，她给我提供了一条有价值的信息：QT 面试的重点是想考查一个人是否具备它所看中的一系列素质，而这些素质就明明白白地写在申请表上，所有的问题都是围绕这个来进行的。因此，我需要做的事情就是事先准备一堆例子，来证明自己就是他们要找的人。

苏在电话里对我并不是太热情。据她后来解释，是因为太多像我这样的嫩瓜跟她咨询怎么进 QT 的事。而她知道大多数的人都是瞎折腾，根本考不上的。

"你当时是不是也认为我考不上?"我笑着问。

"我何止认为你考不上！你给我打电话的时候，我简直就认为你会是参加面试的人中第一个被淘汰的。"苏毫不客气地回答。

苏这么认为是有原因的。

我清楚地记得当她告诉我要准备例子的时候，我的第一反应是："他们怎么知道我的这些例子是不是真的呢？"

苏在电话里沉默了好一会儿，大概没有人那么直接地问她这样的问题，而且还是一个完全不熟的人。没准她在想：晓含怎么介绍了这么一个不上路的家伙？

苏是这么回答的："理论上你是可以编造例子的。但别忘了，面试官都是非常有经验的，他们过去面试过无数的人，要把他们骗倒不是那么容易的事。"

于是我开始闭门思考对策。

不到十分钟，我就发现如果不进行虚构的话，我压根一点机会都没有。在强手如林的北大，我这颗土豆没有任何优势。

所以关键的问题只有一个：怎么编才能编得像真的一样。

我自己给出的答案是：所有的例子都应该是真实的，都是我看见过或者听说过的事，我只需要把主角换成自己。

更重要的是，这个事还不能太有名。如果我说长城是我修的那当然没人信，但我要说我中学的时候曾经在老家给孤儿院的孩子用废弃的易拉罐搭过一个长城模型，他们总不会认为是假的吧。

同理可证，我可以把大学社团里发生过的一些事情都腆着脸说成是自己做的。反正我参加过无数的社团，也挂过若干类似于"副部长"之类的虚衔，虽然事实上蜻蜓点水似的没干什么真正的活儿，但确乎见识过很多活动的组织过程。没见过猪跑，猪肉肯定是吃过的。

在我这么想的时候，确乎没有一丝一毫关于撒谎的内疚感，因为我压根就没打算真的去QT。我就把这事当做一个有趣的试验，挑战一下他们的面试官有多火眼金睛。

3

第一轮面试开始了。

“请给我一个例子说明你解决问题的能力?”

我心里大喜，果然跟苏说的一样。

“我在学生会的公关部担任过干事（这绝对是真的）。有一次我们想组织几个大学的学生一起弄个辩论赛，我和另外两个同学负责找企业拉赞助。我们自己跑了好几个企业，累得半死，只拿到了500块钱（这也是真的）。后来我想，这实在太不靠谱了，应该换个思路。我们应该先找电视台，让它跟我们一起联合举办这个活动。电视台有很多自己的广告客户，只要电视台愿意合办这个活动，赞助的事自然而然地就能让他们负责解决了（这个主意不是我想出来的，想出这个主意的人去年已经出国了。真相是，在找到那500块钱之后，我就因为忙着考GRE而不再搭理这件事）。

“最后你们拿到了多少赞助?”

“具体的数字我不太清楚，因为电视台不愿意告诉我们。但我们需要的全部活动费用都由广告商支付了，我们的目的达到了（这个结果是真的，并且每一个字都是真的）。”

用这样的办法，我短平快地把大部分的问题都搞定了。三个面试官中有两个明显对我很满意，另一个面无表情，有点看不透。

“你在大学里犯过什么样的错误，或者说你最感到遗憾的事情是什么?”果然，这个还没被搞定的家伙突然发难。

我没想到会碰到这样的问题，苏没告诉我。但我本能地觉得这个问题简直就是个陷阱，因为它让你自暴弱点。我像一休哥一样飞快地转动脑筋琢磨对策。

有两点策略是确定的：一方面，这个错误千万不能碰到死穴，也就是说，它绝不能跟他们最在乎的那几项素质有任何的牵连；另一方面，又不能说自己没有缺陷，这显然是不真实的。所以对待这样的问题，你要透露的是那些无关痛痒的小弱点。

我是这样回答的：“因为在大学里我忙着参加各种社会工作，花了自己很多的时间精力，所以我在班上的成绩并不是最拔尖的。”

我还特意强调在七十个人的班里我是前十名，但从没进过前三名——我知道 QT 对学习成绩的要求并不苛刻，它的录取条件是只要排名达到全班的前四分之一就可以了。

然后我又做出很遗憾的样子："如果时光倒流，我希望能花更多的时间在功课上。"这一次，最后一个考官也点头了。

那一刻，我突然觉得面试的过程有点像武侠小说中的短兵相接。它考验的是对待敌人的各路拳脚如何能一招一式地破解，并且永远不要露出破绽。

4

用同样的办法，我又极其顺利地通过了最后一轮决定性的面试。

结束的时候，面试官中的一个老外一边写着什么，一边嘴里嘀咕："棒极了!"——按理他不应该在这个场合下表现出任何倾向性，这只能说明他对我实在是太满意了。

就这样，我毫无悬念地拿到了 QT 的 offer。而且，据说在所有拿到 offer 的人中，我的排名是非常靠前的。

这件事情让原本像小草一样默默无闻的我一下子在系里出了名，因为我是本系近年来第一个考上 QT 的。"真人不露相"，这是大家对我的一致评价。有的老师几年来都没记住我的名字，现在他们见了我就说："哦，你就是那个考上 QT 的。"这小小地让我满足了一下虚荣心。

接下来，QT 开始跟它的假想敌争取我。它认为像我这样优秀的学生，一定也是其他公司争夺的目标。

所以他们给我安排了"总部之旅"，让我了解公司的企业文化。我对他们的企业文化倒没有什么太强烈的印象，倒是被他们迎接我的奢华架势吓了一跳：他们派了奔驰来机场接我，让我住全城最好的五星级酒店的行政楼层，请我在最贵的餐厅里吃鱼翅和鲍鱼。

我跟晓含打电话汇报自己的腐败生活：早上在巨大的三角形浴缸里泡泡泡

浴，还把边上插的玫瑰花上所有的花瓣都揪下来泡在水里。门铃响了，是我订的英式早餐。我裹着雪白的浴袍打开门，一个穿着笔挺制服的侍者推着小餐车进来向我问好。然后他不知道怎么摆弄了一下，小餐车就变成了可以靠在床边的迷你餐桌，铺着雪白齐整的桌布。然后他把吃的喝的一样一样从车里端到桌面上，为了保温，碟子上还盖着锃亮的盖子。接下来他帮我把盖子揭开，最后还变魔术般地掏出个插着黄色康乃馨的小花瓶放在桌上……

我只是一个穷学生，在学校里吃小炒都只要半份，我见不得别人这么对我好。

坐在回北京的飞机上，我胸中涨满了得意，我友好地对空姐微笑，和周围的人攀谈，努力符合我假想中的亲切矜持又有点骄傲的调调。我从来没有发现过得像个传说中的成功人士感觉是如此之棒。这个 QT，简直对我有知遇之恩。

回到北京以后，我对晓含说："现在真的要面临两种选择了。"

"哪两种选择?"晓含好像不明白我的意思。

"是按照原来的计划再去考北京的外企，还是真的就进了 QT。可是如果还要从头开始经历一次招聘的过程，想想都觉得挺耗人的。"

"所以什么两种选择都是你自己瞎折腾的。我还不了解你?像你这么懒且这么虚荣的女人，最后肯定是直接进了 QT。"

晓含说得很对。虚荣是事实，懒是铁打的事实。

不过晓含说如果换作是她，大概也没办法拒绝 QT 的诱惑："你想啊，当一个人从成百上千的名牌高校毕业生中被选拔出来，并且突然遭遇荣华富贵之后，他会强烈地意识到自己已经是一名强者。并且他会非常珍惜这份来之不易的工作，觉得别的工作都不如这份工作更能给人成就感。"

接下来，晓含又说了一件事，让我觉得所有的指针都指向了 QT。她说："其实《S 报》一直想要我，我就是下不了决心去。既然你跟苏都在 QT，能跟你们在同一个城市工作也挺好的。"

都是西红柿炒鸡蛋惹的祸

如果一件事情看上去完全不合乎逻辑，而所有的人都不表示惊讶，你一定要特别小心。千万闭上你的嘴巴，避免祸从口出——因为它背后必定有你不知道的内情。

1

第一次见苏，完全是场灾难。

就算以最慈悲的标准来看，苏也不算是个美女。她个头小，微胖，皮肤很黑，说话很冲，如果你的反应慢半拍，她会不自觉表现出不耐烦。我相信如果不是晓含的托付，苏根本懒得理我。

苏当时还带着其他几个老 QT，一副让我拜山头的样子。他们开口便是公司的各种产品和最近的营销动作，满嘴跑英文词儿，我总感觉这有些做作，要刻意显得自己是外企的似的。也许是招聘过程的一帆风顺让我有些忘形，我努力在话题中找到自己能发言的机会，终于在说到女性购买心理方面，大大发挥了一把。

我语速很快，也深谙抓住话筒就不要撒手的道理，说上一两个观点就要辅之以三个左右的例子和笑话。渐渐的，我觉得似乎也只有苏会以更快的语速找到我话中的漏洞，攻击我例子与观点间的矛盾。说到最后，苏和我简直要吵起来了。其他人一边听着，一边默默地喝啤酒。

“苏，我今天总算见到比你更能说的了。Mia 不可小觑嘛，市场部是 QT 的龙头，Mia 在这里一定大有前途。”苏掏钱买单的时候我听到一个叫 Kevin 的项目经理说，也许我有点多心，我觉得他的口气似乎带着点挑拨。

苏哼了一声没有说话。

我已经开始后悔自己跟个大学生辩论赛上的辩手一样滔滔不绝了，毕竟我还是个新人，言多必失，一开口便刹不住闸肯定算不上什么优点。

走在回宿舍的路上我对晓含充满了歉意，对苏却一肚子脾气，我打算少跟她打交道。我心里也隐隐觉得，苏确实是不一般的聪明，只是她好像不大在意其他人，但那种骨子里的傲慢也让我有些莫名其妙的好感。“我可能还真是有点贱嗖嗖的势利眼呢。”我对自己说。

后来苏告诉我，那天吃饭之后，她对我全无好感，恨恨地决定不再理我，就算是晓含的面子，她也顾不上了。“你那种天不怕地不怕的样子，傻乎乎的，还挺像刚来 QT 的我。”苏补充了一句。

我很不习惯管自己的上司叫老板，苏奉晓含的指示给我做进公司前的全面辅导的时候，我甚至觉得苏堕落到一口一个老板需要引以为戒。但很快我就适应了，因为这里所有人都这么说话。直接上司叫老板，老板的上司叫大老板，大老板的上司我们这种小土豆能接触到的可能性就比较小了。

我假设的大施拳脚的日子还没开始，好运气似乎就结束了。最可怕的是，我在上班的第一天就把自己的老板给彻底得罪了。

我被分配到“美嘉饼干”品牌。老板叫 Peter，美国人，三十五六岁，英俊得可以去拍电影。

我一直觉得他有点眼熟，仿佛在哪里见过，过了好一会才想起来是在 QT 的招聘宣传单上。后来我才知道，因为他的良好外形和气质，QT 但凡有什么类似的宣传活动，通常都会找他当员工代表来拍照。

Peter 花了一个多小时跟我谈话。他是个挺体贴的人，因为担心我不习惯用英语交谈，他说话的时候明显放慢了语速。

他先告诉我，已经安排了他手下一个叫 Leon 的资深项目经理做我的 trainer，但 Leon 在出差，明天才能回来。

接着他很认真地拿出一张纸，上面一条一条地写着自己的工作风格以及对

我的期望，例如要准时完成项目什么的。最让我印象深刻的是有一条写着："如果你是一个明星，我也是一个明星。"意思是说如果我的工作表现出色，那他也会因为培养了我这么一个明星而受人称赞。

下属的表现是评价上司工作的重要组成部分，这是非常典型的QT文化。听过了太多师兄师姐说起他们刚工作时被老板欺压的事，甚至有个已经有头有脸的师兄回北大做讲座，都还语重心长地告诫大家走进社会以后要学习"夹着尾巴做人"。相比之下，我觉得自己实在是太幸运了，我被Peter把我培养成明星的愿望感动了。

谈完以后他给我介绍周围的同事。Peter分管两个品牌，其中"美嘉饼干"在中国还在试验销售阶段，只有Leon和我两个人。其他经理负责饮料系列，另外还有个叫Fion的女孩是我们这个大团队的秘书。

Fion对我并不怎么友好，她把我从头到脚打量个遍的眼光让我觉得很不舒服。我跟Peter说英文的时候，有点结结巴巴的，Fion就在一旁毫不掩饰地笑。我有点窘，幸好Peter笑着为我解围："Fion，你刚来的时候，英文还没Mia好呢。"

总之呢，我对能遇上这么一个老板非常满意。如果说他有什么缺点，我觉得他大概有点英国男人式的沉闷和拘谨。比如本来公司对日常着装的要求是smart casual就可以了，但Peter穿着非常正式的西装，完全不像一个市场经理，倒像是在投行或律师事务所工作似的。

2

中午就出事了，而且是在为欢迎我而举办的午餐聚会上。

QT市场部的规矩，有新人报道的当天，老板都会带着整个团队出去吃午饭。这是个挺有人情味的传统。

Fion在公司附近某五星级酒店的粤菜馆定了房间。在去餐厅的路上，另外几个同事边走边互相调侃打趣。Fion当着大家的面嘲笑Victor的粉红衬衫没有

品位，Peter 听了也跟大家一起笑。而 Victor 却没有任何尴尬的表情，仿佛对这类玩笑司空见惯，他反过来讽刺 Fion 的新发型是个鸭蛋头。

我喜欢这样的团队气氛，就好像大家在大学校园里一样地轻松平等——虽然这很快被证明是我的幼稚。

大家在包间里坐下来。因为是吃粤菜，所以由广州人 Victor 负责点菜。

他拿过菜单，还没打开就先大声点了第一个菜："西红柿炒鸡蛋!"

我非常吃惊，因为这是完全不合乎常理的事情。在这样一个五星级酒店的餐厅，没有人会第一个菜就点"西红柿炒鸡蛋"，我甚至都不认为菜单上有这么家常的菜。再说，Victor 是个广州人，在团队中以"粤菜美食家"著称，他也没可能一上来就推荐这个非广州特色的玩意儿。

我突然想起刚才 Fion 当着大家的面嘲笑 Victor 没有品位的事，于是我开玩笑地说了一句"没有品位"。我不知道自己为什么会这么说，或者我潜意识里想表现一下我的幽默感。

我的声音并不大，我认为只有坐在我旁边的两三个人听见了。Peter 应该没听见，他正在跟另一个人说话。

可是我旁边的 Fion 却哈哈大笑起来，她大声说："你们听见 Mia 刚才在说什么吗?"然后扭头对我说，"你再说一遍给他们听"。

我下意识地觉得 Fion 的举动里藏着可疑的恶意。但是全桌的人都在看着我，就连 Peter 也在微笑地等着我再说一遍，仿佛想知道他错过了什么有意思的笑话。

这是一个险境。倘若是现在，我一定会撒个小谎对付过去。可是当时我这个小嫩瓜还不知道江湖险恶，我觉得除了硬着头皮再说一遍之外就没有退路。

而更重要的是，我心里觉得即使说出来也没什么。我不就是说 Victor 第一个菜点西红柿炒鸡蛋没有品位吗，刚才 Fion 不是也因为衣服的事情说过同样的话吗？她能开这个玩笑，我应该也没问题吧。

于是，我又说了一遍。

悲剧发生了。场面瞬间变得非常戏剧性，以 Fion 为首的一半人幸灾乐祸地



大笑，而以 Victor 为代表的另一半人尴尬地保持沉默。反应最大的人是 Peter，他的脸像猪肝一样红。

我知道我闯祸了。这个时候，再笨的人都能看出来：

第一，西红柿炒鸡蛋是 Peter 这样的美国人最喜欢吃的中国菜；

第二，Victor 第一个菜就点这个明显是在拍马屁；

第三，而 Fion，这个可恶的小秘书，是恶意地把小事闹大，让我当着所有人的面把老板给得罪了。

为了尽人力地弥补我的过失，我尴尬地对 Peter 说："哦，因为你是个外国人，所以点西红柿炒鸡蛋就可以理解了。"

可是 Peter 不服气，他说："市场研究部的 Denton 是中国人，他也喜欢吃这道菜。"

"没错，中国也有很多人喜欢吃这道菜，但在这样五星级酒店的粤菜馆，他们不会第一道菜就点这个。"我企图让他明白我的逻辑。

Peter 的表情很不以然。或者说，他的表情告诉我，他被我的鲁莽伤害了。

我跟晓含说起这件事："它让我明白了一个道理：如果一件事情看上去完全不合乎逻辑，而所有的人都不表示惊讶，你一定要特别小心。千万闭上你的嘴巴，避免祸从口出——因为它背后必定有你不知道的内情。"

晓含对我表示了深切的同情。她提醒我以后说话不要太随便，要向初入贾府的林黛玉学习：时时小心，处处注意，不敢多说一句话，不敢多走一步路，连漱口喝茶也不落痕迹地紧跟迎春三姐妹的示范。

"可是知道这个道理已经晚了，我在上班的第一天就把老板给得罪了。"我垂头丧气地说。

3

第二天我见到了 Leon。他瘦瘦的，人很精神，眼睛非常亮，猛一看人的时

候像一道舞台光，刷地扫过来。一见我他就笑着说："哦，你就是那个西红柿炒鸡蛋女孩。"

这个公司的人也太八卦了！我窘得想找个地缝钻进去。幸好我觉得他说这话并没有恶意，仿佛是在说一件很有趣的事。

Leon 给我列了一张项目清单。他很简单地说："这些是你这半年负责的项目。如果你觉得太少我们就再增加一点，如果觉得多了也可以减掉一点。"

我不知道该怎么回答。我又没有任何参照系，怎么知道是多了还是少了呢。只好告诉他先试试再说。

然后他又在纸上刷刷刷写了几个人的名字，说这些人分别是几个合作部门的负责人，让我找他们给我做个 orientation（入职培训）。

不知道为什么，我觉得看这个 Leon 的架势，他显然以我的老板自居。可是 Peter 昨天还分明向我强调他自己才是我的老板，Leon 只是我的 trainer。

这时候，Fion 走过来把两只手搭在 Leon 的肩上，声音甜得让人牙碜："哎哟，不是过两个月才升职吗，现在就摆老板的派头了。"

Leon 含笑不语。

我狂喜。如果到时 Leon 正式成为我的老板，刚被我得罪过的 Peter 就跟我没关系了。我觉得自己的运气实在好得不可思议。

这时候旁边有个女老外过来跟我们打招呼。她说她叫 Jane，是负责晨悦牙膏的市场总监。市场总监在这里是个很高的级别，比 Peter 还高一级。

晨悦恰好是我最喜欢的牙膏品牌，于是我告诉她我很喜欢她的产品。她寻根问底："你为什么喜欢它呢?"大概把我当消费者来做访谈了。

我实话实说："我喜欢那种香草口味的。它的颜色看起来很舒服，味道也很好，早上刷牙的时候很快让人清醒过来，还有一种仿佛要早点吃上早餐的冲动。"

我说这话的时候，Leon 似笑非笑地看着我。

Jane 很高兴。她后来又跟 Leon 谈了些什么，我没有听见。

Jane 走了以后，Leon 意味深长地说："你刚才说的都是 Jane 想听的。"听他

的口气，好像在说我知道怎么讨 Jane 的欢心。

“可是我说的都是真的，我发誓！”我又一次窘迫起来。

Leon 笑着说：“Jane 还问我 Mia 是不是个优秀的新人，我说我不在乎 Mia 现在是不是优秀，因为我们会让她优秀。”

Leon 说这话的时候是背对着我的，可是我能清晰地感觉到他那种志在必得的自信。

接下来 Leon 扔给我一堆文件让我自己看，全都是英文的，而且里面有大量陌生的缩写，我简直完全看不明白说的是什么。

无论如何，我还是很努力地坐在那里埋头研究了一整天，捧着一本厚厚的英汉词典，下班的时候已经头昏眼花。曾经的志得意满迅速被前途渺茫的危险预感代替，我仿佛看见自己像一条小舢板，划到了海上，随时都有可能沉船。

这个 Leon，不知怎么搞的，我觉得似乎不容易搞定，他一看就是那种很有主意的人，要让他接受我没有那么容易。回到宿舍我一点食欲都没有，瘫在床上，不知道第二天还会遇到什么麻烦。

几天之后的新人培训暂时解救了我，我终于从压抑的部门里出来，跟其他一百多个新人一起被拉到郊区做了四十天的封闭培训。我长出了一口气，周围都是跟我一样的小嫩瓜，总算没有什么立刻会让自己出丑的机会。

培训远不像我想的那么连吃带玩的轻松，每天都安排得相当满，有时候晚上十点还要分组讨论。这里的节奏和大学里完全是两个世界，而同来的新人当中又没有特别好玩的人。这种紧张让我有点应付不来，但是也感觉到慵懒的生活离我越来越远了。想起来和晓含在图书馆侧面的楼梯上喝着酸奶胡说八道的时光，像是上个世纪。

印象最深刻的是一位男性市场总监向大家介绍公司的卫生巾产品。让我们惊讶的是，他竟然当着一百多个男男女女的面，把卫生巾一层一层地撕开来解释其中的构造。当时我和其他很多女孩子一样脸红红的，很不好意思。他却若无其事。

最后他说：“我的前任，一位外方经理，和我一样也是男性。他到这个品牌

工作之后，为了能切身体会女性使用卫生巾的感觉，自己试带了一整天的卫生巾。我想这就叫职业精神。”

底下一片轻微的感叹，这确实不可思议，也相当让人钦佩。我不由得走神，幸亏我们还没有开始卖安全套，要不还要找机会实际体验一下，轮到我的话，我可如何展现这伟大的职业精神？

我们这帮新人在这些天里，记住了这个企业的辉煌历史，更记住了它辉煌的现在，中国市场的迅猛发展，让美国总部把它看成不断诞生奇迹的地方。我被打压下去的自豪感又重新泛起，这个培训就如同一种宗教仪式，迅速有效地给包括我在内的每一个人洗了脑。

4

刚接受完励志培训的我正打算全身心投入到工作中去，一不小心又闯祸了。从北大到 QT，对我来说就像一只猴子从树林突然闯入一间精美的瓷器店，随时都有可能弄得满地碎片。

而这次后果更加严重。为了耍一点小聪明，我在 Peter 以及包括合作伙伴在内的整个团队面前把自己弄得像个白痴。

大家一起在会议室开会，一共有十个人左右。广告公司向我们汇报关于某个项目的执行情况。那是 Leon 的项目，我坐在那里纯属旁听。

当时是中午两点左右，我本来就很困。在北大时我每个中午都会睡个漫长的午觉，现在不能睡了，我一下子适应不了，困得很痛苦。另外，他们谈的很多东西我不了解背景，说的又都是英文，就更难一下子弄明白了。

总之听着听着我就走神了，我不能确信自己是不是恍惚中打了个小盹。我突然听到 Peter 在叫我的名字，然后他问了我一个问题，接下来大家都看着我。

我显然没听明白他问我的问题。可是碍于面子，我不愿意当着所有人的面让他再说一遍。因为那就说明要么我没认真听，要么我的英文听力不够好——总之都会让我觉得很丢脸，尤其是在西红柿炒鸡蛋事件之后 Peter 已经对我印象

很不好的情况下。

我又想起了新东方的培训，老师教育我们在听不懂的情况下就应该大胆猜测。我唯一可以肯定的是 Peter 的问题是一个一般疑问句。对待一般疑问句只可能有两种回答：一种是 Yes，另一种是 No，随便回答一个就有 50% 的概率是正确的。

问题是我该回答 Yes 还是 No 呢？已经没有时间让我多想了，所有的人都在等着我。于是我不管三七二十一地说了 No。

悲剧又发生了。所有人都显得很吃惊，尤其是 Peter。“No?”他重复了我的回答，脸上带着难以置信的神情。

我一看大势不好，心想如果回答 No 不对，那一定是 Yes 了。心里责怪自己，为什么鬼使神差非要先说了 No——你老板跟你说个什么事，你说 Yes 不是比说 No 更靠谱吗，我怎么连这点都没想明白！于是赶紧改口连说了两个 Yes，心想这下总算对付过去了。

可奇怪的是事情还是没有结束，大家依然目不转睛地看着坐在那里的我，仿佛在看一个怪物。天哪！我确信他说的是个一般疑问句，可是如果答案既不是 Yes 也不是 No，那还能是什么呢？

Leon 看不下去了，他凑过身来，轻声对我说：“他刚才是问你能不能帮我们去隔壁房间拿点样品过来给大家看。”

我恨不得一头撞死。

我不记得我是怎么出了门，又怎么拿了样品回来继续参加会议的。这次真的是我的错，我对自己这个耍小聪明的行为深恶痛绝。

经过这两件事情之后，Peter 确实有理由认为我是个白痴。如果我是他，我也会这么认为。

而更重要的是，连 Leon，我未来的老板，也会这么认为了。

丨双刃剑

一个人的工作表现其实并不是跟个人能力成正比的，而是跟老板的期望值成反比。从这个意义上说，一个过于优秀的老板是一把双刃剑：在给你树立最佳榜样的同时，他也像一个难以企及的高度，把你反衬得极为无能。

1

一连几天，我都像只缩头乌龟似的，对自己在会议上的糗事耿耿于怀。虽然谁也没在我面前提过这件事——这说明大家的涵养还是比较好的——可是，一想起他们在背后会怎么嘲笑我我就想撞墙。

快过中秋了。办公室里堆满了广告公司以及供应商们上贡的月饼，还有整箱整箱的进口水果，空气里洋溢着节日的气氛。

我是一个节日动物。节日总能给我一种太平盛世生活美好的感觉，它能冲淡当下的郁闷情绪。我的心情一点一点地好起来。

突然听到 Leon 大叫：“Fion，我告诉过你我需要用 Post - it！你还没找到吗！”这已经是 Leon 两天来第三次跟 Fion 抱怨他没有 Post - it 了。

Fion 娇里娇气地说：“我也没办法啊！储藏室里已经没货了，说明天才有新的。”

我突然想起自己的抽屉里还有一本，虽然是最小号的那一种。我想既然 Leon那么需要，我就先把我的给他吧。

正要拿给他，无意中看到桌上有刚拆开的礼物包装纸，是用来包别人送给我们的中秋礼品的。我突然觉得倘若我把这个 Post - it 当做中秋礼物送给 Leon，



会挺有趣的。

于是我小心翼翼地用包装纸把那个小得可怜的 Post - it 包好，还飞快地系上了一根小丝带。

我悄悄地走到 Leon 身后，飞快地说："这是我送给你的中秋礼物。"然后伸开手掌，整个礼品还没我的巴掌大。

Leon 并没有什么特别的表情，他甚至没说谢谢，大概在这里新人给 trainer 送礼是个司空见惯的事。待他把礼物接过去之后，我转身就走。

十秒钟以后，我听到他哈哈大笑的声音。他的笑声很爽朗，肆无忌惮的。怎么说呢，还有一点点……性感。

我知道这个礼物是送对了。虽然我不过送了他一根鹅毛，但这根鹅毛对他来说，是雪中送炭——而且是以他认为有趣的方式。

至少这下他认为我没有那么笨了，我乐观地想。

"那几个人都给你做了 orientation 了吗？"过了一会，Leon 走过来问我。

"没有啊，只有市场研究部的 Lily 做了。其他的人要么说现在很忙，要么就完全不搭理我。尤其是那个销售部的 Tom，我给他发过邮件也留过言，他一点反应也没有。我简直都不好意思再找他了。"我委屈地抱怨。

"Tom 是副总监，级别比较高，所以很忙。"Leon 安慰我，"这样吧，他也来了一个新的手下叫 Sam，Tom 正好也让我给 Sam 做一个 orientation。等我给 Sam 做完，他就不好意思不给你做了。"

"那太好了。"我很高兴。

果然，第二天我就收到一个 E - mail，是 Leon 发给 Tom 的同时抄送我的。里面就只写了一句话："我今天已经给 Sam 做了两个小时的 orientation，什么时候轮到你给 Mia 做?!"我吓了一跳，Leon 怎么敢用这样的口气跟 Tom 说话?

十分钟后，Tom 回了 E - mail："明天上午十点。"

我对 Leon 佩服得五体投地，跑过去跟他说谢谢帮忙。他说："这没什么，我跟 Tom 关系不错。"

然后我都回到自己位置上了，他又把我给叫了回去，特意叮嘱了我一番，大概的意思是我应该学习怎么跟其他部门的同事打交道："尤其是对待像 Tom 这样的，不要一上来就跟他谈 business，比如可以先聊一下足球什么的。"

我倒吸了一口凉气："足球？天哪！你能先告诉我足球是几个人踢的吗？"

Leon 又是一阵哈哈大笑。

我心里慢慢涌出了一点信心，如果我每天能让他大笑几次，他会不会就会彻底忘了我 Yes 和 No 的蠢事，然后对我稍微不那么严？

2

Leon 升职了。

不幸的是，Peter 也同时升职了，他还是 Leon 的直接老板。也就是说，是我的大老板。真是道高一尺，魔高一丈。

"我觉得自己简直就是个倒霉的孙悟空，怎么也逃不出如来佛的手掌。"我跟苏抱怨。我并没有像自己设想的那样和苏保持距离，苏也没有像她决心的那样不理我。相反，我们走得越来越近，说话越来越直接，我和苏本质上有互相欣赏的部分，虽然我知道自己为什么欣赏她，但是并不知道她为什么欣赏我。

她安慰我："至少现在正式有了 Leon 这层缓冲带，比让 Peter 直接管着你强多了。"

Leon 升职前后其实并没有什么特别的不同，因为他本来就一副做老板的气势。唯一的区别是，他更忙了。有时候他一连几天都没时间搭理我，茶水间里碰到他，他好像才突然发现我的存在一样："Hi，Mia！你的那几个 project 进行得怎么样了？"

我的那几个 project 进行得怎么样了？天啊！我还在等着他具体指导我怎么开始呢，他却假定我已经在做的过程中了。

我很尴尬，也不好说什么，于是只能说："我还在想。"

"还在想？"他一扬眉毛，有点意外的样子。

Leon 是个非常好的人。比如别的部门的人找他帮忙，他从来都会立刻停下手里的事去做，显得非常仗义，而且大气。但我很快就明白在他手下我被淘汰出局的可能性更大。

首先，他自己太聪明了，所以他认为别人都应该像他一样聪明。例如当他跟 Tom 的那个新手下 Sam 讨论一件事情的时候，他竖起一只耳朵，听着 Sam 结结巴巴的陈述，犀利的目光同时从报告上扫过，一下子就准确地指出了报告中的若干漏洞。

“这个数据应该是这么算的，看！”Leon 的手指在计算器上飞快地跳动，他用计算器的水平已经接近于银行柜台那些人的速度。Sam 还来不及跟上他的逻辑，他已经把正确答案算出来了。看到 Sam 一脸的尴尬神情，Leon 知道他还没听懂，于是又从中间部分再重新解释一遍。

打个比方吧，刚开始的时候，他俩就像从同一个起点一起往前走。没过一会，Leon 就蹬蹬蹬地越走越快，一扭头，发现 Sam 在后边被他落下一大截。于是 Leon 又转身蹬蹬蹬地跑回来找他可怜的同伴，然后放慢步伐陪着他继续往前走。五分钟后，Leon 又因为速度过快而将 Sam 彻底丢失，望都望不见了。

事后两人都很沮丧。Sam 一边擦着汗一边跟我说：“你老板的思维太敏捷了，俺确实跟不上。”然后又很同情地看着我，“你是怎么在他手下活下来的？”我苦笑，他简直就是我的知己。

他走了以后，Leon 大喊：“这个 Sam 怎么这么笨！unbelievable！Tom 做他老板实在太倒霉了。”——Leon 的口头禅就是 unbelievable，当他对你说 unbelievable 的时候，他的意思是“你简直就是个笨蛋”。

Leon 大喊大叫的时候，隔壁的 Derek 转过头来看着我们笑。他是清华毕业的，在同时进公司的一群人中跟我最熟。

“我很欣赏你老板，聪明，有个性。”Derek 在 MSN 上对我说。

“可是他的聪明太有侵略性，简直能无限摧毁人民群众的自信心。”我发了一个哭丧着脸的表情。

“有挑战才有动力啊。我老板对新人没有太高的期望，有的时候我觉得自己

简直就是在帮她打杂，进步不大。她的理论是：先让你干一件容易的小项目，当你很快地干好了以后，再给你稍微大一点的项目，循序渐进，一直到你能干重要项目。”

我羡慕得无与伦比：“咱俩能换换吗？如果实在没办法换老板，把自己给换了也行。”

因为 Leon 恰恰相反，他总是叫嚣着“我要对 Mia 拔苗助长”，把很多应该给资深项目经理的活儿都一股脑派给了我——我很怀疑他是不是中文水平不够高，所以并不真正明白拔苗助长的含义。

更要命的是，他从来不一步步地教我怎么干这些活。他好像觉得我天生就应该会做，而且是独立地做。

有的时候，因为我是新人，关于我的项目的事别人也会找他谈。他事后总是说：“如果有一天别人都去找你，不来找我了，那么你才算是合格了。”弄得我羞愧难当。

所以虽然他的座位离我近在咫尺，我有什么问题也不敢去问他，宁可绕一大圈问别人，或者多花几倍的时间自己琢磨。

如果我连滚带爬地好不容易搞定了一些事，Leon 也绝少表扬我。他觉得这简直就是天经地义，如果是他自己做，肯定能用更少的时间处理得更好。但倘若有什么事情我没处理好，他就会大喊 unbelievable。

3

在这样的压力下，我每天都工作得很晚。

不光是我，对市场部的每一个人来说，OT 都是生活中不可分割的一部分。OT 就是加班，“overtime”的缩写。格子间旁的过道里碰到熟人，彼此问一声：“今天 OT 吗?”那种感觉，仿佛老北京在胡同里遇着了，互相问一声：“吃了吗?”

据说《劳动法》规定：一天加班不应超过 3 小时，一个月加班不应超过 36

小时。听过之后只是漠然，仿佛与自己毫不相干。班依旧一天天地加着，早则七八点，晚则凌晨一两点。

“为什么你们每天都加班呢?”晓含不解地问。

我很耐心地给她解释：

理由之一：“总有干不完的活儿”。这里的节奏总是很快，太多的项目要做，太多的事情要决定，太多的报告要写……事情忙，人少，干起活来没人把你当人。而追求卓越的公司文化和激烈的竞争氛围，却又让人不得不尽其所能地干得好一些，再好一些，所以便任凭自己浑浑噩噩地忙着。

理由之二：“反正回家也没事干”。公司里曾演绎过这样的笑话：办公室里人人都在加班，只有一个人例外，他宣称自己从不加班。于是大家都觉得特别不可理解：那你每天都在干吗呢？这笑话听着有些夸张，却也道出了些许事实。公司员工大多是外地人，而且未婚。寻常的日子，下班之后却也无处可去，因此便也并不急着回家。每天加完班后，和同事一起找个小馆子解决晚饭问题，抽支烟，聊会儿天，倒也免去了形单影只的寂寞。

理由之三：“陪老板加班”。倘若不幸碰到了一位酷爱加班的老板，想要不加班都难。如果老板夜夜十点才走，你却日日准时离开，老板的心理不平衡在所难免。即使是自己，也会有些无形压力下莫名其妙的心虚。因此也只好陪着老板一起艰苦奋战啦，反正活儿总是没有穷尽的……

我对晓含承认：“当然人性中都有向往安逸的本能，我们有时也抱怨加班甚至痛恨加班，却又为了这样或那样的理由不得不加班。倘若有段时间真的一连几天不加班，又会觉得心里怪怪的。”

晓含若有所思地摇头。

我无可奈何地笑：“人在江湖漂，谁能不挨刀，就当是交学费好了。我告诉自己要向杂货店的伙计学习，隐姓埋名地偷师，为的是将来可以早早脱离苦海。”

有的时候忙得连晚饭都没时间好好吃，我就在办公室附近的肯德基飞快地

凑合一顿。

老美的食物实在是乏味。我只好自己发明了“鸡翅三吃”：鸡翅蘸番茄酱，鸡翅蘸土豆泥，鸡翅蘸冰激凌。即便这样，我后来还是一闻到鸡味就有点犯恶心，只能再改吃面包、薯条什么的。

想象着别人家中炒菜的香味和饭桌上的欢乐，心中很不是滋味：难道我离乡背井到这里来，每天那么辛苦地工作，就是为了过现在这样的生活吗？

一天晚上在肯德基，我正在猛灌冷饮，使劲把才吃的鸡翅冲下去，看见苏正匆匆进来。我有点哀怨地对她说：“咱们怎么过得跟悲惨世界似的。”以为她会有同感。

可是她很奇怪地看着我：“我觉得挺好的呀。每天都有权利吃肯德基的人是幸福的，多少人在街边用五块钱的盒饭填肚子！”

我很惊异地看着她，正如她很惊讶地看着我，不知道是我太不容易满足，还是她太容易满足。

4

不幸的是，即便是这样努力地做牛做马，我也没落什么好。

有一天，Leon 神色凝重地把我叫到一个小会议室里，说要跟我谈一下。我知道肯定大事不好。

果然，他一坐下来就说：“今天我跟 Peter 吃饭，Peter 提起你的时候说：‘我从来没看见 Mia 干成过一个成功的项目。’而且他还叮嘱我，要把这一点写进你年底的工作评估报告里去。”

我心里一凉。

这事确实很严重。QT 每半年给员工做一次工作评估报告，并评出四个等级：1 是优秀，2 是合格，3 是危险，4 是完全不能胜任。事实上，别说是 4，如果被评上 3 就已经意味着你应该辞职了。倘若他们真给我写上 Peter 的原话，我会死得很惨很惨。



更不幸的是，Peter的话也不能完全算错，我在过去三个月中确实还没有做成过一个成功的项目。但事情的另一面是，我也从来没做过一件失败的项目——因为Leon让我做的项目都比较大，所以项目周期本来就比较长。而我又是个新人，进展也确实比一般人慢一点。

Leon自己的态度，让我觉得他对我的工作也并不是太满意，但他还是积极地鼓励了我："我自己的感觉是：你可能在起步的时候会慢热一点，但我觉得你后劲会挺强的。"他反复强调，"Mia，我现在告诉你这些，是因为现在时间还早，一切都还可以补救，只要我们一起努力。我们是在同一条船上的。"

最后，Leon建议，为了在最短的时间内让Peter看到我能完成一个成功的项目，我要在一周内写一份市场占有率分析报告。我们刚拿到AC尼尔森的数据，这是美嘉饼干上市以后的第一份市场占有率分析报告，它的结论会对以后的市场计划提出战略性的方向，所以大家都会很期待能早点读到它。

接下来的几天我就陷入了数据的汪洋大海中，这对我这样的一个文科生来说确实是痛苦。光是学习怎么用那个麻烦的分析软件就花了我几乎一天的时间。然后我问苏借了他们品牌的报告，逐字逐句地学着这个样本来写，又花了整整两天才好不容易写完。

我自己翻来覆去地看了好几遍，心里有点美滋滋的。我晚上把得来不易的劳动果实发给Leon，以为终于大功告成。

第二天一早收到Leon的E-mail。他第一句话写的是："Mia，写一篇成功的报告不是一件容易的事。"我心里便是一沉。我大概还需要感谢他写信给我，文字上多少还能有点客气，如果是Leon自己跟我说的话，他肯定要直接大喊："这么长时间出来的就是这个？Unbelievable！"

他仔仔细细地写下我哪些地方的结论不正确，哪些结论的说服力不够，还需要补充什么数据，哪些重要的地方没有提及……

更要命的是，我整个报告只写了不满两页，但Leon给我的修改意见打印出来就已经是整整一页，这说明我简直需要从头干起。

因为我还有两个马上就要的文件和一个会前准备要做，所以只能周末加班。一连两个晚上都写到半夜两点，第三天一早就病了。脸上和身上起了莫名其妙的疹子，还发烧。我颤颤巍巍地从床上爬起来，眼前一花又栽倒在床上。我趴在被子上好一会儿，直到发现自己哭了。

Leon 给我打电话催报告的进展，我有气无力地说："我在医院里。"

他吓了一跳，简单地询问了一下情况。我说："没什么。报告已经差不多写好了，下午再回来改一下就可以了。"

他果断地说："不，你好好休息，今天不用回来上班了。"

我回家吃了点药，小睡了一会儿。晓含打来电话："好点了吗？我本来打算过来给你熬点小米粥弄点小菜什么的，可是想起你从来不自己做饭，大概厨房里什么也没有。要不你到我这里来吃晚饭？"

我犹豫了一下："算了，我还是在外面随便吃点吧。我没时间过来，弄不好今天还得加班，得把那个倒霉的报告改完，否则我心里不踏实。"

"不会吧，你都病了，晚一天交也没什么吧。人之常情，你们老板一定能理解的。"晓含继续劝我。

"我不管别人理不理解，我自己这次是无论如何也要准时交货的。我可得用实际行动封住 Peter 的嘴，否则过不了几个月我就会被他给赶走了。虽然本小姐也不是非得在这个公司工作不可，我要是呆得不爽可以自己辞职，绝不能忍受让别人把我给赶走！"我又是委屈，又是郁闷，对着电话抽泣起来。

临出门的时候门铃响了，我打开门，晓含站在门口，一脸的紧张。

"快吃吧"，她把四个小快餐盒放在桌上，"我跟单位说下午家里有个急事要办，今天老总要亲自签版，我马上还要回去。"

我打开盒子，里面有两样清淡的小菜和一份粥，还有几个透明的虾饺。我坐下来，觉得前所未有的饿，我已经一整天没吃东西了。

晓含没有马上走，她坐在旁边看着我："没什么要紧的，我第一次做版的时候被打回来三遍，我都绝望了，挺下来之后，也就过去了。"

我眼睛一热，拼命忍住了，一天之内哭三回，这是我这辈子从来没有的事。



我强打精神："晓含，我觉得我的选择好像错了，我也不知道自己为什么一定要到外企，这里的原则是 up or out（不升职就滚蛋），我从来就不是那么争第一的人，这里完全不适合我。"

晓含停了好一会儿，慢慢地说："Mia，我从来不觉得你会是泄气的人，即使你有别的选择，这个选择也不会是在泄气的基础上，否则你一辈子都会困在这个结上。你的狗屎运从来都特别好，从来都逢凶化吉遇难呈祥。你的鬼主意那么多，我愿意赌我全部的家当，迈过这关后你能做得特别好。"

"你的全部家当加起来也就不到 5000 块，输了也不稀奇。"

晓含被我气笑了："看来你一切正常，这不还能耍贫嘴呢嘛。"

吃完晓含的神仙粥，我精神好一点，下午四点我回到了办公室。所有人看见我都很奇怪，第一句话就是："你怎么回来了？Leon 还组织大家今天下班去你家看你。"

Leon 一见我就大喊："我不是让你在家休息吗？"

我发愁地说："我回来改报告啊。后天就要交了，今天如果不回来，那些活儿积压在那里不还是我的吗？"Leon 的表情很复杂。

Leon 答应 Peter 我的报告会 17 号交。我是当天中午交给 Leon 的，自己觉得在他的指导下，这一稿已经明显比上一稿写得好多了。总之我已经鞠躬尽瘁了，如果这次再不行，只能承认自己是个彻头彻尾的笨蛋。

18 号那天，Leon 到中午十二点都没来上班。我正琢磨着出了什么事，Fion 走过来，酸溜溜地对我说："Mia，Leon 对你可真好啊。我刚才给他打电话，他说他刚起来，因为昨晚帮你改报告改到晚上十二点。"

我才想起今早忙得还来不及查电邮，急忙去查。Leon 是在昨晚十一点五十分把报告发给 Peter 的。他几乎是把整个报告又重写了一遍，显然跟我的第二稿不是一个层次的。

更重要的是，他在报告里只署了我一个人的名字。在 E-mail 里他告诉 Peter："附件是 Mia 写的报告，准时在 17 号交给你了。这个报告体现了 Mia 很强的数据分析能力和战略思维，这对一个刚进公司三个月的新人来说是非常难能

可贵的。”

我又是感动又是沮丧。感动的是我老板对我可真好，好得让我宁愿为他做点什么牺牲以示报答；沮丧的是，我已经这么努力了，事实上还是没能成功地完成一个项目，因为这个报告显然是Leon写的。

混进QT的心虚以及近来的自信心崩溃让我得出了一个结论：我不适合在这里工作。我觉得自己眼前的道路已经很清楚了，先留在QT学两年本领，然后在被赶走之前主动走人。

5

周末晓含请我和苏到她家，说要做点好吃的慰劳我。我满以为她要炒一桌菜，没想到她居然自己包馄饨给我们吃。

虽说只是一锅馄饨，工艺的复杂繁琐程度让我和苏咋舌：明明超市里有现成的馄饨皮卖，晓含非坚持自己和面擀皮，说是买的皮不够筋道。馅是黄瓜鸡蛋，黄瓜要一点一点地磨成碎末，再用干净的纱布把汁液挤出来。

好不容易包好了，以为终于万事大吉，她却说馄饨汤还没熬好。晓含很奢侈地熬鱼汤来配她的高级私家馄饨，而且非要把鱼汤熬得跟牛奶一样白，里面再加点绿绿的丝瓜以提升视觉效果。

这哪是煮馄饨啊，简直就是在做茄鲞。跟晓含相比，我跟苏都是粗人。

我告诉晓含：“我现在的生活很粗糙。放松的唯一办法就是晚上到楼下湖北人开的小店买份很辣的鸭脖子，然后回家一边喝啤酒一边看美剧。”

晓含嫌弃地说：“不要买鸭脖子，买鸭舌，鸭舌的肉质要嫩得多。”

在晓含忙碌的时候，我打开衣柜参观她的新品。晓含狭小的屋子里什么家具都是小小的，只有衣柜触目惊心地大。

晓含是那种女人，她认为美丽是女人最重要的责任。例如她很看重内衣的品质，曾经表示如果强奸犯撕开漂亮的外衣，发现里面穿的是十块钱的劣质内衣，也许会扫兴而去，而女人当是从受惊转而受辱。我夸她是强奸犯的贴心人，



简称强贴。这也可以作为一个内衣品牌进行经营，不过我实在是怀疑还没开张便会被女权主义者砸了店。

我一边吃一边跟她俩投诉我在公司的郁闷："遇上个聪明能干的老板是我最大的不幸，Leon 想当然地一心把我培养成同一批新人中最优秀的人才，也不管我自己是否愿意。为了不让他失望，我不得不夜夜赶报告赶到凌晨。我觉得自己像极了一匹可怜的小马，本来只想在绿油油的草原上悠闲地溜达，他不由分说地拿着鞭子在我身后拼命抽打，嘴里喊着：米娅，快跑！妄图把我训练成一匹千里马……"

苏皱着眉头说："Mia 的问题是永远有一种自怜自艾的情绪。其实你的环境已经算很好的了，至少可以舒舒服服地坐在体面的办公室里。如果你像我刚进公司的时候一样，被派到农村做三个月的销售培训，还不得哭死！"

苏的任务是让该地的每一家小店都摆有公司的产品，所以每天都得自己骑着三轮车一个店一个店地卖货。QT 产品的价格偏高，很多店不愿意进货。店主远远地见她过来，就对她又是摆手又是摇头，并发出一种"谬谬"的怪音——后来苏才明白这个词的意思是"不要不要"。

她印象尤其深刻的是在一个省级地图上都找不到的地方，四面环山，她坐在二楼吃饭，一楼养猪和牛。在猪粪和牛粪的臭气中被熏得眼发花，她还被当地人用少数民族的方式逼酒。

"天哪，三个月，这样的日子你怎么能过下去？"我觉得非常不可思议。

苏看了我一眼："我觉得这只是培训的一部分，我的目标，或者说我今后的工作并不是在这个层次上的。但如果我这一步没有走好，就会影响我将来更高层次的工作，所以还是决定熬下去。渐渐地熟了以后就好多了，到了第二个月我的成绩已经是小店队伍中最好的了。"

晓含对我们一天到晚说单位的破事很不以为然。因为她的工作环境恰好与我们很不同，没法感同身受。晓含一周只需要上两天班做版，其他的时间都可以自由自在地在家编稿子。上班的那两天对她来说就像交际盛事，每次都打扮得光鲜体面兴高采烈地出门。

关于办公室政治，她们单位当然也会有，但晓含总是一副事不关己的样子。她在苏的眼里是个完全没有上进心的人，因为她号称自己完全不想当主编："当主编多累啊，要管那么多事，我还是当个小编比较滋润。"

吃完饭以后晓含坚持要自己洗碗，她嫌别人洗得不干净。"Mia，你要是过意不去就给我说个笑话吧。"她说这话的感觉仿佛就像在说"给大爷唱个小曲"。

于是我给她们说了个最近的笑话："昨天跟人在 MSN 上说话，我严正地教训她：'你用脑子好好想想'，打出来变成'你用奶子好好想'。对方愣了好半天，期期艾艾地说：'我就算有点什么错，也不至于被骂得这么狠吧——天下人都知道，我平胸！'"

晓含笑得花枝乱颤。我还没说完："这句话是一个错误，不过错得一本正经，刻薄得过分了。就好像本想点个小炮仗听个响，没想到点成了小钢炮的引线。这让我想起另一个笑话：炮兵部队训练，炮弹飞到农田里去了，大伙赶到那儿，看见有个人从地里灰扑扑地爬起来：'偷了个瓜也不至于用大炮轰吧？'"

她俩笑得喘不过气来。晓含跟苏说："现在你知道为什么我喜欢 Mia 了。"然后，她把刚才做馄饨的时候挤出来的鲜榨黄瓜汁倒进杯子里，加了点蜂蜜，当做对我的奖赏。

我幽幽地说："想听笑话还不容易。我最大的期望就是，在我被公司炒掉以前，晓含能够凭借她的美貌嫁入豪门，然后在她家的别墅里专门划一间房给我住。这样我可以充当她的清客傍友，每天负责说笑话娱乐大家——你放心，我一点都不会觉得委屈，能当个合格的门客我还有点信心，而且我认为这个职业也很酷，比外企小白领强多了。听听，小白领，啧啧，和小白脸也没多大区别。"

苏认真地安慰我："Mia，你不要太悲观，毕竟是国立北京大学毕业的嘛。"

"可是国立北京大学的文凭在这个倒霉的公司一点也不好使，本地一个小破大学毕业的孩子都比咱强。我有没有告诉过你，有人才进公司两个星期就能用 Project 软件写 CPS（项目时间表），表格之复杂，我别说做，连看都看不明白。"我还是沮丧异常。

苏不屑地笑:“这有什么呢?只能证明他电脑技术比你强。打个比方吧,如果现在让你跟一个职高毕业的秘书比赛复印文件,她一定能印得比你快比你好。可是她依旧是个秘书,而你,公司在招你的时候就是把你当做未来的总经理来培养的。”

我叹了一口气:“我不这么想,咱们部门一共一百来个人,至少有八十个觉得自己是当总经理培养的,我不知道这是个误会还是个阴谋——哪个企业需要这么多总经理,就算里面有几个能当上,剩下那些人相当于拼命把自己挤进庞大的分母,给分子撑着那块金光闪闪的板子。”

我的心情晦暗到极点,原本吃馄饨有了的一点好心情也给自己糟蹋了。我在学校属于特别能混的类型,就算是不那么勤奋,也总能找到对付所有考试和检查的诀窍,怎么这些本领一来公司就毫无发挥余地呢?我自问虽然所学有限,应付个报告应该没有什么问题,可是这次的报告写得我觉得自己就是个废物。

苏对我毫不同情:“商业就是一场又一场的冒险,没什么标准答案,不过在不同的公司都有自己不同的范式,你先要去适应,才能有点自由和空间。你要老觉得这么别扭,除了自己难受死没有别的出路。”

晓含慢吞吞地把汤匙放下:“这一点上我同意苏的,没必要夸张自己的难受。不过从根本上我觉得 Mia 说得对,工作到底是用来换米汤还是用来换王冠,对每个人不同,不过它不是命,不值得那么豁出去干。至少对绝大部分人是如此。”

苏没说话,她不属于绝大部分人。

三角形公理

三角形的两边之和永远大于第三边。在办公室政治中，你和直接老板的结盟足以给你的大老板以沉重打击。

1

如果你的直接老板跟你的大老板不和，你一定是最先知道的那个人。

开始的时候我并没有留意。因为我跟 Peter 实在太不和了，以至于我觉得任何一个人都比我跟他和。

可我还是一点一点地感觉到了。

例如我们三个一起出差，Leon 坚持要订比他早两小时的飞机。然后 Peter 还没到酒店，Leon 就打电话到我房间："该出门了，有人要请我们吃饭。"

"难道我们不用等 Peter 吗?"虽然我并不愿意和 Peter 一起吃饭，但把大老板给扔下似乎不符合礼节。

"当然不等他!"Leon 理所当然地说。

而且出门的时候，他还特意带着我从酒店的侧门走："这样万一他到了也不会迎面撞上。"他的得意样子就像个成功逃学的孩子。

还有一次大家在一起喝咖啡，谈起一些旧事。Victor 说他特别仰慕 Leon，尤其是有一次 Leon 跟别的部门开会，对方不相信 Leon 报的下一季度销量预测，当时在场的另一个人力挺 Leon："你知道你是在跟谁说话吗? 你是在跟 Leon Chen 说话!"——言下之意，没有什么是 Leon 做不到的。

Victor 说完大家都在笑，只有 Peter 笑得很勉强。

那一瞬间，我直觉是 Victor 故意在 Peter 面前这么说的。



当然，我更确定他们的不和，是因为一个促销方案的事。

Leon 突然来找我，让我做一个关于两种促销计划的对比分析。

他没给我任何背景资料，只是把他想要的结果讲得非常清楚：就是要我用数据证明，如果把同一笔钱花在 A 计划上，对销量增长的帮助要比用在 B 计划上大得多。

我不知道他具体要用这个数字来干什么。他没说，我也就不问。但是我帮他做出来了，具体这个“大得多”是大三倍——这其实只是一个数字游戏，如果他反过来让我证明 B 计划比 A 计划好三倍，我也同样能够给他做出来。

QT 是一个相信数据的公司，谁能用数据说话，谁就有说服力。但事实上，除了一些消费者调查和历史销量数据以外，大多数关于预测的数据都是我们自己做出来的。

因为所有的这些数据都是基于一定的假设，如果你相信或者愿意推动某个计划成功，你就会给它一个非常积极的假设。在浩如烟海的历史数据或者国内外案例中，你总能找到一些数字来支持你的假设。

Leon 看完我的分析以后，就直接带我去找 Peter，让我把分析结果跟 Peter 说。

Peter 还没等我开口，一看报告的结论，他的脸就黑了。

他毫不留情地表明他不认同这个分析，然后扭头指着 Leon 说：“今天早上跟销售部开会的时候，我对他们力推 B 计划，你当时什么支持的话都没说。现在又给我看这样的东西！”

Leon 在整个过程中板着个脸一言不发。

我也很不高兴。我觉得 Leon 把我给卖了，而我还傻乎乎地帮他数钱呢。最让我生气的是，他明知道 Peter 不喜欢我，还让我去 Peter 面前说他不想听的话。

于是我气鼓鼓地跟苏抱怨：“我今天被 Leon 给气死了！”

“怎么啦，他不是一直对你挺好的吗？”

“可是今天他让我做了一次炮灰，而且我当了炮灰自己还不知道……”我一五一十地向她描述了今天发生的事。

可是苏有完全不同的观点，她觉得我根本用不着生气。首先，她根本不认为 Leon 有什么错："就算他拿你当炮灰吧，那也是理所当然的事。在一个团队里，做炮灰简直就是小喽啰们的历史使命，你不当炮灰谁当炮灰?"

我不吭声。

苏继续劝我："你应该学会理解你的老板。他为什么不自己直接跟 Peter 说他反对 B 计划呢？因为他如果那么一说，两个人就僵住，没有回旋的余地了。先让你去说，探探 Peter 的口风，看看他到底对这个计划有多坚定，这是最正常的做法。"她分析得丝丝入扣，很理性建设性，我相信她自己也一定没少当炮灰。

接着，苏又安慰我："而且 Peter 也不是傻瓜，他当然知道这个分析报告是 Leon 指使你做的，他不会把账算到你的头上。"

我同意苏的话有道理："Leon 确实是那种非常有想法的人，而且不愿意违背自己的意愿去迎合老板。他绝对不是一个沉默的人，当他在 Peter 面前沉默的时候，只能说明他不同意 Peter 的意见。但为了维护 Peter 的面子，他通常也不会在人前直接跟 Peter 争执。"

苏点头："以 Leon 的个性，保持沉默已经是他能给 Peter 的最大的面子；但对 Peter 而言，这是远远不够的，他希望 Leon 能无条件支持他。"

我预感 Peter 和 Leon 之间会有一个危险的雷区，尤其是当 Leon 升职以后，他的权限比以前大很多，以他的个性，绝不甘心受制于人。

但是，我万万没有想到他们之间的战争很快就爆发了，而且是以你死我活的决绝架势。

导火线？当然又是倒霉的我。

2

因为 Leon 的卓越才能，我们的美嘉饼干在测试市场获得了巨大成功。

Leon 同志春风得意，他每次写邮件给整个团队汇报生意都很骄傲地不写任



何正文，只给出一个个明显上扬的销量曲线图，落款写：“Cheers，Leon”。

部门会议上，我们被评为本季度的明星品牌。Leon 上台领奖，奖品是一颗水晶做的星星，他微笑着把这颗星星高高举起。

我跟苏一起坐在会场中间偏后的位置，离 Leon 的位置隔了好几排。Leon 一坐下来，就悄悄地把那颗星星经过好几个人的手传给了我。

他是想让我分享他成功的喜悦吧，虽然我什么也没做。我的心里又是感动又是羞愧。

“没想到你老板还是个侠骨柔情的人。”苏在一旁羡慕不已。她的老板拿的奖从来都是郑重其事地摆在自己桌上，最后放在他们小组的文件柜里。我估计苏如果不是自己要求，连摸的机会都没有。

下一个阶段美嘉就要推广到全国进行销售了，Leon 让我做一系列市场活动计划。我抓耳挠腮地想了半天，在其中的一个环节设计了一项抽奖，奖品是二十个免费去美国旅行的名额。

我已经向苏学习了一些向老板汇报的原则，比如把话往大了说，把意义往深远了讲。我向 Leon 陈述这个方案：“这看上去是个普通的抽奖，其实是醉翁之意不在酒。我主要是想把它当做一个宣传的噱头，强调美嘉是美国原装进口的高档饼干品牌。另外，我觉得美国游对大部分人来说还挺有吸引力。”

Leon 自然不会被这几句寡淡的话打动，听完后他沉默了一小会儿，淡淡地说了一句：“OK 吧。”

以我对 Leon 的了解，他说 OK 是表明他并不觉得这个计划有什么特别的好，但作为噱头也还过得去。

或许还有另一个原因是，Leon 想给我一个机会让我从头到尾自己做一个独立的项目，从想点子，做计划，到项目的执行。他觉得可以用这个活动让我练一下手——Leon 当然没这么直接说，但我能感觉得到。我跟他之间，已经有那么一点点默契。

于是我们把这个活动写进了市场推广手册。我开始联系旅行社，让广告公

司设计海报，找邮局租信箱，像个小陀螺似的转起来。

接下来就是在北京举行的销售部推广大会了，会有来自全国各地的上千个销售人员参加，Leon 将在大会上做产品以及市场活动介绍。我比 Leon 早一天到北京，因为我要负责布置会场。

当我正在会场忙得焦头烂额的时候，Sam 突然急匆匆地跑过来：“Mia，你已经知道了吧？市场推广手册今天要连夜修改，因为抽奖被取消了。”

我大吃一惊。这怎么可能呢？所有的事情都联系好了，上千本手册也印好了。

Sam 含含糊糊地说：“具体的情况我也不太清楚，你打电话回总部问 Leon 吧。”

于是我怒气冲冲地打了 Leon 的电话：“我听说你把抽奖给取消了。怎么回事？我们不是说好的吗！”

“你去问 Tom 吧。”Leon 显得完全不想谈这件事情的样子。

我更火了：“我就是要问你！”我的风格越来越像 Leon 了。

“OK，Mia，这是 Peter 决定的。他自己跑到销售部门的大老板那里宣布取消这个抽奖，理由是他从来不知道有这个计划。可是我明明告诉过他，两次！”

“那现在怎么办呢？等你来了再说吗？”我束手无策。

“我不会去北京了。Peter 告诉我他擅自取消抽奖的时候，我已经当着他的面宣布辞职了。”

我完全愣住了，半天不知道该说什么。我已经不再关心抽奖的事情了。Leon辞职了？那我该怎么办？

我的第一反应是：“那我也辞职，我也不干了！”

3

决定了辞职，我的心情一下子轻松起来。说实话，我觉得这正是一个最好

的理由让我离开 QT。

其实我心里早就不想在这干了。但这才开始上班没几个月，我实在没脸跟 Leon 开口说辞职，我不愿让他觉得我是个懦弱的逃兵。所以在过去的一段时间内，我其实不是在为 QT 工作，而是在为 Leon 工作。

现在好了，Leon 辞职了，我可以理所当然地离开 QT 了。

我甚至没有回会场，一个人逛街去了。中间 Sam 打过我的手机，我没有接。

辞职的人最牛，她比 CEO 还牛，因为谁也管不了她了。

逛完街吃完晚饭，我才回到酒店。刚进门没过一会，就有人按我的门铃。

是 Tom，我很意外。事实上我只见过 Tom 一面，就是那次在 Leon 的逼迫下他给我做 orientation。我知道他是一个有点傲慢的人，现在他居然亲自到房间来找我，让我意识到事情很严重。

Tom 以不容反对的口气说："Mia，尽管发生了事，大会还是正常开。而且你要代替 Leon 做演讲，这是你的责任。"

什么！我简直不敢相信我的耳朵。

我可不愿意做这个演讲，因为我生平最害怕的事情就是演讲，尤其是这样对着上千个听众。我会很紧张，可能会结结巴巴的。更何况，我这么个新人在这样的场合也压不了场啊。

我很想跟 Tom 说我不讲，因为我也辞职了。可是不知道为什么，我开不了这个口。Tom 宽肩黑脸，说一不二，面对高高的他，很难说不。

Tom 讲完他要说的话就走了。我甚至都没来得及问他：为什么不让 Peter 代替 Leon 讲呢？Peter 反正明天也会介绍美嘉饼干在美国的成功经验，他不是比我更合适吗？

我赶紧打电话给苏商量对策。我本来是想跟她讨论怎样能把这个事推掉，可是苏居然很兴奋："推掉？别傻了，这可是你大出风头的机会！你想想看，哪个新人能遇上这么好的事，你这家伙就是福气好。"

"我可不要出这个风头。"虽然不是第一次，可是我觉得这个关口苏完全不理解我的本意。

“你可以选择不出风头，但你不能不履行责任。Tom 说得对，因为 Leon 已经不参加了，你是他的手下，这自然就变成你的责任了。”苏简直就是 Tom 的帮凶。

“Peter 今晚也会到，为什么他们不让他讲呢?”我总觉得他是我的最后一根救命稻草。

“如果 Peter 讲的话，一定是你给他做现场翻译，两人还要事先沟通，那你还不如自己直接讲呢。”

这倒是。我可不愿意给 Peter 做翻译，尤其在这个时候。

苏继续说服我：“而且，我觉得这不是个难度问题，是个勇气问题。你就算对美嘉懂得再少，也比那群完全没有概念的销售人员懂得多，没什么可担心的。”

电话显示还有另一个电话在线上，是从公司打来的。我跟苏匆匆道别，把这个电话接进来。

很奇怪，电话是 Victor 打的。他跟这事毫无关系，我跟他也没有私交，他这个时候给我打电话干什么。我一下戒备起来。

Victor 的声音带着点循循善诱的味道：“Mia，我都听说了。我觉得你代替 Leon 演讲的难度太大了，因为你刚来几个月，对品牌还不是很了解。如果现场有人提问，我担心你应付不过来。”

我闷闷地不说话，等着听他最后亮牌。他举了好几个演讲砸了之后对品牌影响不好的例子，终于进入正题：“我认为最好的办法还是让 Peter 来讲，你来为 Peter 做翻译。”

他说话期间我有点走神，他在 Peter 面前夸张地夸奖 Leon 的情景不断浮现。我基本上可以判定，这个电话是 Peter 让 Victor 打的。我对 Victor 的全部印象就是他是 Peter 的马屁精，他永远以 Peter 的立场为自己的立场。

Victor 这个电话起到了恰好相反的作用，我终于把犹豫和害怕抛在脑后：“是 Tom 让我讲的，我已经决定自己讲了。”我不等他反应，便立刻道谢挂了电话。如果我要来讲，实在有太多的准备要做，没工夫跟他扯淡了。

我手上有 Leon 为演讲准备的 PPT。我锁上门，把电话也拔掉，自己一个人对着梳妆台的镜子练习起来。终于觉得自己已经比较熟练了，便拨通晓含的电话强迫她听我讲。晓含大学时是校广播站的播音员，演讲是她的长项，我勒令她在电话里对我进行辅导。

晓含叮嘱我在演讲的时候要遵从 Leon 材料的架构，但尽量要用我自己的语气来表达。她举例说，如果是用 Leon 的语言，他就会说：“看看，这个产品多么牛！”但换成是我，我就应该很甜美地说：“这个产品让人一见钟情，再见倾心。”

反复折腾半天，总算有点感觉了。Practice makes perfect。

第二天一早，我把头发全部盘上后脑勺，特意穿上了一件比较成熟的西装，让自己显得老一点。我已经不会说话了，唯一能说的一句就是不断告诉自己“不要紧张”。

奇怪的是，一踏上讲台，下面黑压压的人头一下让我镇定下来。这一切似乎比我想象的要简单得多。

Peter 比我还紧张，我演讲的时候他一直在会场后面神情严肃地站着。

我的演讲居然很成功，掌声不断。Tom 在不远处满意地向我点头。

这一刻，我突然明白了苏的逻辑：这个事情对我来说就像在路上捡了个钱包。因为 Leon 的 PPT 写得很好，这本来就决定了 80% 的成功。而我，站在 Leon 的肩膀上显摆了自己，非常轻易地获得了掌声。

4

回到办公室，Leon 居然还坐在那里。“Mia，我听说你的演讲非常成功。”他笑着说，好像这中间什么事情都没发生过。我简直想咬他一口。

“我想跟你谈一下。”我说。

于是我们又回到了那个小会议室。上次在这里的时候，Leon 还说我们是在同一条船上。

他一关上门我就流下了眼泪。Leon 把纸巾递给我，一言不发。

“我是不是连累你了？如果不是因为我那倒霉的抽奖，你就不会跟 Peter 闹翻。”我哽咽着，心里非常愧疚，觉得自己毁了 Leon 的大好前程，罪不可恕。

“Mia，别傻了。我本来就打算离开 QT 自己开公司。不是因为这个项目也会是因为别的项目，我跟 Peter 早晚是要打起来的。”Leon 的表情非常诚恳。

“Peter 为什么要这么做？”我还是不明白。

“因为昨天 Tom 的老板 Mike 跟 Peter 说他痛恨抽奖。Peter 觉得很没面子，所以就推说他不知道这个项目。Mike 说如果连你都不知道，那就取消吧，Peter 为了撇清自己就取消了。”

我现在才明白这个事情的本质：所有的老板都有需要手下做炮灰的时候。我愿意为 Leon 做炮灰，但是，Leon 并不愿意为 Peter 做炮灰。他太能干太骄傲也太强悍，而且羽翼已丰，他才不屑于做一个优秀的小兵。

Leon 并不赞同我辞职，他认真地说：“对于你来说，QT 当然不是一个终点，但它是一个很好的起点。如果你现在辞职，是一件很可惜的事。”他想了想，又补充了一句，“如果你待满两年以后还想走，我就不拦你了。”

“可是我真的没有办法再跟 Peter 一起工作了。”我坚持。

“你可以去找总经理申请转部门。”Leon 给我出主意。总经理也就是 Peter 的老板，他是个法国大胖子，刚调到中国不久。我们私下里都叫他大象。

5

于是我去找大象的秘书 Alice 约时间。我有点怯生生地对她说：“你好，我是 Mia，有点事想找总经理谈一下。想约在明天下午三点可不可以？”

Alice 问：“谈话的内容是什么呢？”

我愣了一下：“要不就说是关于 Mia 的工作吧。”

Alice 记了下来，然后说：“可以了。”

我犹豫着问：“那你什么时候能跟我确认这个时间可不可以呢？”



她笑着说："我刚才不是就已经告诉你可以了吗?"

原来总经理秘书的权力那么大——她可以自己决定老板的日程安排。怪不得很多总监见到她都笑逐颜开的。

到了大象的门口，我手心湿漉漉的，脑袋上有一千五百只蚂蚁在爬。我轻轻地敲了敲门，大象背对着我说："请进。"

大象并不认识我，对他而言我只是个无名小卒，但他显得对我很感兴趣。我知道他在过去的几天内已经分别跟 Peter 和 Leon 都谈过了。他们一定给了他关于同一个故事的两个不同版本，所以他想从我这个第三方这里打听真相。

果然，我一坐下来，他就开门见山地问我："你能告诉我 Peter 和 Leon 之间到底发生了什么吗?"

我把我知道的事情一五一十地说了，而且我说得还是很客观的。我说的是："Leon 告诉我关于抽奖的事他跟 Peter 说过两次，虽然我并没有亲耳听见过。"

大象眯着眼问："你自己怎么看这件事呢?"

我想了一下，觉得自己既不能说得太直白，又必须表明我的立场。于是我说："我觉得，如果 Peter 能改变一点点他的处事风格，Leon 和我能把工作干得更好。"——这大概是我进公司以来说过的最具外交辞令风范的话。晓含曾经夸我能在关键的时候对关键的人说出关键的话。

大象听了以后轻轻点了点头。

接下来，大象坦白地说："他们两个都有错。一方面，无论如何，Peter 不应该强制性地取消抽奖；另一方面，Leon 也不应该拒绝参加推广大会。这些都是不对的。"

我想他大概不知道 Leon 是先提出辞职再拒绝参加大会的。于是我提醒他，Leon 当时是愤怒得当场提出辞职的。大象听了这话，沉默了半晌——从逻辑上说，他也许意识到 Peter 一定是做了很过分的事情才可能让手下当场辞职的。

大象跟我见面的主要目的是想弄明白到底发生了什么事，他们俩究竟谁是谁非，他并没有意识到我去找他是想让他帮我换个部门。所以当我把那张 Leon

签过字的调动申请拿出来的时候，他有点惊讶。

“你很害怕 Peter 吗？”他问。

“也不是，我就是觉得自己不适合在市场部工作。”

他反问：“才做了三个月你就知道自己不适合了吗？”

“是四个月！”我下意识地为自己辩解，说完以后立刻知道这话听起来多么幼稚。

“好吧，就算是四个月，”他耸了耸肩膀，“这样吧，你先把这个申请放在这里，我考虑一下。”

从大象办公室出来，我一溜小跑地去找 Leon 汇报，绘声绘色地告诉他我跟大象的对话。

听完以后，Leon 得意地说：“你知道我当时跟大象是怎么谈的吗？我告诉他，市场部的 Peter、销售部的 Mike 和财务部的 Dalton，这三个美国人一直以来被称为公司里的黑三角。他们三个人联合起来，可以架空一个总经理！”

我被他这样明显的挑拨行为吓了一跳：“那大象怎么说？”

“大象说：‘没关系，我们不害怕办公室政治，对待办公室政治我们更有经验。’”

我和 Leon 的一致结论是：大象也是个奇怪的人。他不像其他的高管那样深藏不露，而且还有点孩子气。对这样的人，用激将法特别管用。

6

因为 Leon 的工作表现很出色，公司挽留了他很多次，包括承诺可以帮他转到不归 Peter 管的其他品牌工作，他都拒绝了。但是他一直也没告诉我们具体哪一天会正式离开。

Leon 还是每天都来上班，虽然有的时候很晚才出现。我的项目，他能帮忙的也还在帮着忙。

有一天，我看到Peter在Leon的桌子上留了张条，上边写着："Leon，请问我们能谈一下吗？"

Leon直接把纸条扔进了废纸篓。

接下来的日子，Peter和Leon就像两只斗鸡打得难解难分。

某天我正在去出差的路上，Leon打电话告诉我Peter刚才对他暴跳如雷。

"这又是为什么呢？"我好奇地问。

"为了你啊。"Leon说。

"怎么又是为了我?!"我已经想去死了。

"大象把你的调动申请退回来了，但是是退到Peter那里。他在上面写：'Peter，请确保你把Mia留住。'这样你暂时安全了。因为有大象的这句话，Peter不敢对你怎么样。"

"那他为什么要对你暴跳如雷呢？"我不解地问。

Leon笑着说："因为你转部门的事我们是越级申请的。我签完字就让你直接拿给大象了，Peter完全不知道这件事。而且你申请调动的原因显然是因为不想再跟他共事，这让他在大象面前很没有面子。可他又不能直接朝你发火，怕把你惹急了你更要走，所以就把火都往我身上发。"

天，我根本就没想到这个事情会有那么复杂。

"我打这个电话只是想告诉你，近期内即使我走了，你也是相对安全的。"我心里乱极了，虽说Leon走似乎已经是板上钉钉的事，可我还琢磨着也许有一天他会突然改变主意——就算是为了我。可是我又凭什么有这样的奢望？

过了几天，轮到Leon暴跳如雷地冲进办公室。

原来Peter在没有通知他的情况下，擅自把他的门卡给废除了，同时也冻结了他的公司信用卡。

Leon给人力资源部打电话大发雷霆。没过多久，人力资源总监急忙跑下来解释：是Peter要求他们这样做的，因为据他说Leon已经辞职了。

Leon 大喊："我还没有正式交辞职信，我随时可以决定不辞职！"于是人力资源部又不得不把他的门卡和公司信用卡给恢复了。

Leon 把他们折腾够了以后就正式写辞职信。

辞职信是用中文写的，Peter 根本看不懂。他写完还特意给我看了一下，这封信与其说是辞职信，不如说是申诉信。其中大张其事地渲染了 Peter 在过去的若干年内是怎么恶劣地对待像他一样的中方员工，包括侮辱谩骂等——这显然不是真的，Leon 就是要故意煽动民族情绪而欲置 Peter 于死地。

而且，Leon 最狠的一招是他根本没把辞职信交给 Peter，而是直接交给了公司的中方董事长。Leon 还很得意地告诉我："张董说一定要彻底调查，严肃处理！"

7

按照公司规定，Leon 交了辞职信以后，还要过一个月才能正式离开。而这个月，正是公司给我做第一次工作评估报告的时候。我的命实在太好，因为 Leon恰好可以给我写完评估报告再走。

即使我明知道 Leon 是一定会帮我搞定这个报告的，我还是因为心虚而惴惴不安。因为首先我的抽奖活动被取消了；其次有些项目是 Leon 想做但 Peter 不想做的，Leon 刚说要辞职，Peter 就让我把若干项目暂缓执行；其他的大项目又尚在进行的过程中，还没拿到结果……总之，因为各种各样的原因，我在过去半年依然没干成任何一个成功的项目——除了 Leon 帮我写的那个市场占有率报告。

交评估报告前一天，Leon 下午四点多才来上班。他说今天他来的唯一原因是要帮我准备评估报告，我也不知道他能怎么妙手回春。

Leon 一点也不着急，他不紧不慢地写着，中间我们还一起出去吃了个晚饭。吃饭的时候他谈兴甚浓，跟我说了好些他大学时候的笑话，我有点晕头晕脑的，不好意思问他打算怎么给我写评估报告。

等他写完再打印出来让我签字的时候，已经晚上十一点多了。

看了他写的报告，我完全愣住了。

他把他自己亲自做的很多项目都算成是我做的了，而且如果我们两人都一口咬定这些项目是我做的，别人就无从知晓真相。即使 Peter 心里怀疑，也很难找出什么证据。所以 Leon 敢在结论一栏里写：“Mia 在过去半年中的表现持续地超出上司的期待。”——这样的语句通常来说是只用来形容优秀级别的员工的。

我简直可以想象 Peter 看到这个报告以后气愤但又无可奈何的样子。这也正是 Leon 所希望的吧，他在帮助了我的同时，也再一次成功地打击了 Peter。

而我，我已经不知道该说什么了，甚至连“谢谢”也说不出口。想起以前曾经有算命的说过我命中会有贵人相助，Leon 简直就是上帝派来拯救我的贵人。

晚上坐在被子里，我反复想了到 QT 以来的经历，深觉事情的荒谬。这再度证明了一个人的工作表现并不是由他的能力决定的，而更取决于整个大环境，以及他能遇上一个什么样的老板。倘若没有 Leon，我可能早就已经被 Peter 赶走了；而如果没有 Peter 的话，我跟 Leon 的工作关系其实也会以悲剧告终，因为无论我怎么努力，也不可能达到他对我的期望。

可是现在，他们俩大打出手，彼此都深受伤害，却莫名其妙地成就了我。

在职场上，十有八九的炮灰都是用来牺牲的，十有八九的枪被用过之后都被扔掉销毁证据，但是总有一两个炮灰阴差阳错地顺势而上，有一两支枪甚至冠冕堂皇地进了博物馆。我就是那个运气的炮灰。

8

Leon 离开的前一天，Fion 为他包了个酒吧举办欢送 party。因为 Leon 的人缘好，来的人很多，大家又吃又喝又唱卡拉 OK。

只有我整个晚上一言不发。

Fion 挤眉弄眼地说：“Leon 走了，Mia 是最伤心的人。”

Party 快结束的时候，Leon 把我叫到门外："Mia，我有一个好消息要告诉你。"

我无动于衷地撇了一下嘴，心里想：你都要走了，还能有什么好消息。

Leon 压低声音说："你得救了，Peter 过不了几个月就要离开中国了。不过你要假装不知道这件事，不要告诉任何人。"

我并不像 Leon 以为的那么高兴。这一刻，我清楚地知道：以 Leon 的性格，他是一定要确定能成功地把 Peter 赶走，自己才会真正离开。Leon 是一头真正的狮子，他是不会认输的。

另一点可以确定的是：Peter 的离开，我在大象那里说的话多少也贡献了力量。在这件事情上，我跟 Leon 是同谋，没有商量却又很默契的同谋。

第二天下午，Leon 回来清理东西，他的格子间里满目狼藉。

我很伤感，提前回家了。路过他身旁的时候，他问："我这里有没有什么东西是你需要的？"

我不假思索地说："我想要那个音乐盒。"——那是很早以前广告公司送给他的，上面写着"Happy New Year，Leon！"。

我也不知道自己为什么想要那个音乐盒，也许是因为我向来喜欢音乐盒细细碎碎的乐声，也许是因为我想留个纪念，跟 Leon 有关但跟工作无关的纪念。

Leon 很意外："可是那上面写着我的名字。"

"不给就算了，你自己问我的。"我扭头就走。

再上班的时候，看见那个音乐盒端端正正地摆在我的桌子正中。

而 Leon 的格子间空荡荡的。

那一瞬间，我忍不住再次流下眼泪。

我的心揪起来地疼，Leon 是我的靠山，他走了，我孤立无援，面前一片黑暗。

虽然我不愿意承认，可是我很明白，Leon 对于我岂止是一座工作上的靠山。

上头有人

搞定一个新老板是件相对容易的事，如果你能有两把刷子：一方面，他在还没熟悉业务的情况下不得不依靠你；另一方面，咋唬他一下，有意无意地让他知道你可是有高层人物支持的。当然，如果他在手忙脚乱进入角色的过程中一不小心还有点小把柄落在你手里，这样的老板管理起来就比较容易了。

1

“你能帮我一个忙吗?”晓含犹豫着问我。

“什么忙?”我很奇怪她为什么那么客气。

“你先答应了我再告诉你。”晓含坚持。

我一下子就警惕起来。以我对晓含的了解，那一定是个非常麻烦的忙。如果是普通小事，晓含才不会这么说话，她会理所当然地使唤我，就像我理所当然地使唤她一样。

“别那么紧张嘛，就是我前几天买的那条小狗。下周我要去桂林参加几天书展，我想把它寄养在你那里，因为苏说她下周也会出差。”

“啊?”我确实觉得有点为难。我从来没养过狗，而且我还有一点害怕狗。

“你可以给它取个名字叫 Leon。”晓含促狭地笑。因为我近来老是跟她倾诉自己对 Leon 的怀念，她讽刺我就像一个失恋的女人一样。

我瞪了晓含一眼。

可是我还是不得不答应她。晓含事实上就是我的家人，甚至比家人还要亲。当她需要我帮忙的时候，我再不愿意也不得不捏着鼻子两肋插刀。

我答应了以后，晓含才一条一条地告诉我饲养守则：

1. 这狗不吃商店里卖的狗粮，只中意猪肝拌饭。米饭倘若凉了，要浇上热汤再喂它；

2. 每天给它洗一次澡，再用电吹风吹干毛发以防感冒；

3. 它喜欢随地大小便，所以要经常拖地板；

4. 每天晚上要带它下楼活动；

……

我简直都快崩溃了。这哪是狗，简直比人还娇贵。晓含没跟我住过，她大概不知道一天上 12 个小时班的我自己过的是怎样的生活：

1. 几乎顿顿在外面吃饭，从来没给自己炒过猪肝煲过汤；

2. 早上洗完澡便匆匆忙忙地出门，让潮湿的头发在上班的路上自然风干；

3. 每周请钟点工打扫一次卫生，其余时间从不整理房间不拖地；

4. 过去三个月来没锻炼过身体甚至没有散过步；

……

接下来的几天，我一直提心吊胆地等待着小狗的到来。甚至还做了个噩梦，梦见自己忙起来一连几天忘了喂它，然后发现它已经在房间的角落饿死了，死的时候瘦骨嶙峋。

后来晓含打电话给我，说她决定把狗寄养在邻居家了。她大概也同样担心我不靠谱。

而我在暗自庆幸的同时也忍不住有点悲哀，觉得自己连条小狗也养不活，人生实在了无意义。

2

更了无意义的是来了一个叫 David 的人当我的新老板，他是因为 Leon 的辞职腾出了空位而升职的。

我对 David 的不喜欢，那简直是命中注定的。公平地说，这跟 David 本人并没有太大关系。因为 Leon 作为老板实在太优秀了，对我也太好了，所以接下来无论谁做我的老板，我在心理上都会有强烈的排斥感。

更重要的是，我毫不隐瞒我的这种叛逆情绪。我仿佛只有通过对新老板的排斥，才能表达自己对 Leon 的怀念与忠诚。

事实上，David 升职前的几天，我就已经知道他会做我的新老板了。他应该也知道我知道了。他跟我不熟，以前见面彼此都不怎么打招呼，后来他突然对我笑容满面地格外亲切起来，仿佛期待着我先开口恭喜他。因为还没正式宣布，我假装糊涂不提这事，他也就讪讪地不方便先提。

过了几天，他的任命在部门会议上正式宣布了。他就职演讲的第一句话是："我非常激动，我现在手心里全是汗。"我从鼻眼里哼了一声，嘲笑他一副没见过世面的小家子气。

会议结束以后，大家都围上去祝贺他。我是最该走上去对他表示欢迎的人，但我一扭头就回自己的座位上去了。

过了一小时左右，他满面红光地来找我，于是我不得不言不由衷地敷衍了几句场面话。

David 是典型的江浙男人，白皙清秀，带点脂粉气。他给人的感觉，是有点小精明但绝无大智慧。这跟 Leon 是多么不一样啊。Leon 是湖南人，我一向认为在国内所有的省份中，湖南的男人是最有性格魅力的，因为他们身上恰到好处地集合了北方汉子的阳刚和南方男人的细腻。

失去 Leon 这样的老板，简直是我心里永远的痛。我甚至连 David 的升职 party 都没有参加。

3

换了个老板的唯一好处，就是我开始麻雀变凤凰了。

David 刚来，他什么都不知道，也不好意思总去烦 Peter，所以大大小小的事情都得跑来问我。开任何会都得带着我，不然他弄不明白。

过了两个月，他开始一点点地摆老板的架子，还宣布了很多新的规矩。例如规定在办公室里大家都只能说英文。我可受不了两个中国人之间非要用英文对话的毛病，所以我能不说话就尽量不说，憋着。

跟部门里的其他人不一样，David 经常五点半就准时下班，说他要陪女朋友。这本来也没什么，纯属个人选择。他走的时候居然拉着架子对我和 Fion 说："加油！好好干！干好了少不了你们的！"这么个土鳖穿上龙袍也像不了太子。我跟 Fion 面面相觑。

我们这个团队虽然也少不了所谓的 team building 之类的撮堆吃饭，但是所有三个人的饭都吃得异常沉闷，我默不作声，Fion 的娇嗲一点也不好使。我心中暗笑，David 实际上也是个阴性气质浓郁的男人，他可不大吃这套，他娇滴滴起来 Fion 也未必是他的对手。

美嘉饼干在石家庄有一个推广项目，我们三个上午坐最早一班飞机出发，下了飞机直接到批发市场做访谈，一直做到下午五点。大家累惨了，尤其是我，有点低血糖，头晕得厉害。好不容易熬到结束，David 却说时间还早，大家要分头去检查市内各超市的销售情况。

Fion 犹豫着说："今天太累了，要不明天再去吧。"

David 一脸严肃："明天还有明天的事情。"

我心里自有主意，懒得跟他争。他们俩各自打车走了以后，我先在附近的茶馆里休息了一下，然后就直接打车回酒店睡觉了。

晚上 Fion 给我房间打电话，我一接电话就笑着问："你不会真的去检查超市了吧？"

她愣了一下："你这么问说明你也没去。天哪，你知道发生了什么事吗？我们三个人居然分别打了三辆车直接回酒店。"

"David 也没去吗？"我觉得这件事情简直荒谬。

"我下车的时候，他的车也刚到酒店门口。我们俩彼此都很尴尬，于是他解



释说他要回酒店处理电邮。”

我哈哈大笑：“所以你现在知道我为什么特意喝了杯茶再上车。”

我本来就因为Leon的原因对David有叛逆情绪，他的为人处世又这么不招人喜欢，所以我从此以后更是对他相当地不客气。

有一天苏来找我一起吃晚饭，正好David叫我到隔壁他的格子间里，于是她坐在我的位置上听到了我们俩的全部对话：

先是David说有几件事需要我处理一下，然后他突然问：“你怎么都不带笔和纸记一下？”

我简单地说：“你说吧，我能记得住。”

他讪讪地转移了话题。

事实上，他让我做的四件事中有两件都很不靠谱。我直接告诉他，如果我们真的这么做，会多么多么的吃力不讨好。而且根据我对Peter的了解，他是一定不会支持的。

“那应该怎么做呢？”David一听Peter会反对就泄气了。

于是我一二三地跟他说了我认为比较好的处理办法。

“好吧，就按你说的做吧。”他无可奈何地说。

电梯门一关，苏就大喊：“你可真牛啊，把你老板训得像孙子一样。你就不怕他记恨你吗？”

“他就算记恨我又能把我怎么样呢？”我的不屑溢于言表，“首先，他是新来的，很多情况不熟悉，不得不依靠我给他干活。更重要的是，我有一次无意中在他面前提起过大象要求Peter务必留住我的事，他当时就敏感地说‘原来你上头有人罩着’。后来我发现我越是对他不客气，他就会越相信我的嚣张是因为上头有人撑腰。”

苏羡慕地说：“别人都是被老板欺负，没见过像你这样欺负老板的。”

“对于庸俗的人，就要用庸俗的办法来对付。”我笑。

接下来的整顿晚饭，轮到苏气鼓鼓地抱怨她的老板Jim。

苏的境遇跟我截然相反。分析数据是她的强项，她自己花了很长的时间给所在品牌做了一个非常全面的分析，提出面临的问题以及她认为可行的解决方案。Jim 帮她小小地修改了一下，把这篇报告发给了整个团队。但是，在报告署名的位置，Jim 加上了自己的名字，而且是加在苏的前面。

我对这件事情的评论是：一方面，苏应该为自己的工作能力感到自豪。不用看都知道，那一定是一篇非常出色的报告。但另一方面，我觉得她日后会有功高盖主的危险。

然后，我半开玩笑地对苏说："我一直很相信能量守恒定律。我的意思是，有 Leon 这样的老板把自己的功劳让到我头上来，就会有 Jim 这样的老板抢夺你的劳动果实。这样，能量就守恒了。"

苏愤愤不平地抗议："为什么好处都让你给占了!"

那顿饭我乖乖地主动买单。

我把话说得太早了，因为 David 很快也开始抢夺我的劳动果实。

事情的缘起是我终于完成了一个大项目。更重要的是，这个项目还在部门评比中获了奖。我很开心。倒不是因为获奖本身，而是因为这件事情终于让我建立了那么一丁点儿自信。

这个项目跟 David 没有太大的关系，是很早以前 Leon 提出要做的，计划和执行都是我在负责，但它的果实成熟是在 David 的任期里。

David 写了一个洋洋洒洒的 E－mail，发给了包括亚太区甚至是美国总部在内的相关团队，狠狠地吹了一把。他甚至用了这样的语句："请原谅我的这个邮件写得如此之长，因为我担心任何的一点删减都会影响到整个项目的辉煌。"当然，在所有应该写 Mia 的地方，他都写成了"我们"。

因为有苏的事情在前面做铺垫，我也没怎么生气，反正我早就看明白了 David的为人。

4

电话响了，是 Leon。我很惊喜。

Leon 说："晚上我带你去吃日本菜吧。"他的口气，仿佛是在对一个孩子说我带你去动物园。

Leon 的车照旧停在公司楼下等我，仿佛他从未离开过。好一段没见他，我像见到亲人一样。

整顿晚饭我都在不停地数落 David 的各种不是，Leon 一直在笑。等我好不容易说完，他才严肃起来："你要学会理解 David，没有一个老板会一无是处。他让你在办公室说英文，出发点是很好的，这样可以帮助你克服语言障碍。而且你这样对他不客气，他都没有修理你，至少说明他还是比较宽容的。"

送我回家的时候，在我下车以后，Leon 还特意开了车窗叮嘱："Mia，你一定要记住两件事。第一，你在公司里不要在任何人面前说 David 不好，尤其不要在 Fion 面前说。第二，你要答应我千万不要在 Peter 离开中国以前跟 David 闹翻，你不能既得罪你的大老板，又得罪你的直接老板，OK?"

Leon 每次居高临下地教训完别人，都会这样拉长声音扬起声调说："OK?"

不过他说这些倒是给我敲响了警钟。

没过两天，Fion 对我说："像我们这样最不好了，从一个好的老板手上转到一个不好的老板手上。"

我回答："David 也不能说不好，只是不同的风格罢了。"

Fion 很意外地看着我，仿佛不能相信这是我说的话。

我心想：本小姐可不再是那个"西红柿炒鸡蛋"版本的 Mia 了，也不看看我师傅是谁?!

一个月之后发生了一个小小的插曲。在我跟 David 的关系上，它具有里程碑式的意义。

David 让我在北京组织一个活动，因为是他临时决定增加的，时间还挺紧。我好不容易七赶八赶才把准备工作都做好了，预计勉勉强强可以准时举行。

活动开始前几天，广告公司把设计好的海报等宣传用品拿给我们看。虽然时间仓促，但他们的设计非常出色，David 很满意。于是他兴奋地说要拿给Peter看，其实就是想在他老板面前炫耀一下。

我的第一反应是让他别给 Peter 看："这只是在北京做的小活动，海报的设计你自己就可以决定，用不着 Peter 批。万一 Peter 不喜欢这个设计，我们甚至没有时间修改。"

可是 David 不听，他虚荣得像个考了好成绩便急需大人表扬的孩子。

十分钟以后，David 一脸沮丧地来找我，第一句话就是："Mia，我很后悔没有听你的话。Peter 对设计提了新的想法，所以活动要延期了。"

我脱口而出："我就知道会是这样的！Peter 也不一定是不喜欢这个设计，他就是本能地对任何事情都喜欢指手画脚，好让人知道他的价值。"

David 沉默不语。

我突然觉得 David 也挺可怜的，因为 Peter 这样做让他在下属面前非常没有面子。同时我也打心眼里不愿意让活动延期，那得多花我多少时间精力？海报不是数学公式，本来就没有标准答案，Peter 英国式的审美眼光也未必符合中国人的口味。

我心下简单算了一下，冒了个主意出来，但是有点拿不好 David 的反应。我在打赌，其实赌资就是我不需要为老板愚蠢的一时兴起跑前跑后又要忙活半个月。

我慢慢地说："其实有一个办法可以既不把活动延期，又可以对 Peter 交代。"

David 眼睛一亮："你又有什么好办法？"

我详细告诉了 David 我的阴谋诡计："我们今天还是按照计划印刷原来设计好的促销用品，交付活动使用。同时，我们这两天也根据 Peter 的建议另外设计一套，但只生产极少的数量，目的就是摆在办公室里给 Peter 看。反正 Peter 是不会去北京参加这个活动的，他不可能知道我们在现场用的是什么。"



David稍微犹豫了一下，还是同意了。大概他心里对Peter很不满，需要一个出口释放一下。

于是我在费用的预算上加上了一小笔，而且开玩笑似的把明细写成“满足Peter”。David看见了以后小心谨慎地说：“不能把Peter的名字写在上面，他要是看到了会问的。”他亲手把它改成了“满足老板”。

这是我和David之间的小秘密。David其实还是不够精明，他同意这样做是有风险的。而最大的风险在于，他以后就更不敢把我怎么样了，因为他有这么明显的把柄在我的手上。

想到这里，我把自己给吓了一跳：从什么时候开始，我变成了这么一个有心计有手腕的人，连我自己都觉得陌生。

也许是因为Leon的离开给了我很大的震撼，我真的是像他说的那样被拔苗助长了。

5

我原来有意无意地让David觉得我“上头有人”，完全是诈唬他的。我就是才工作不到一年的小土豆，我上头能有什么人?

即便大象叮嘱Peter把我留住，那也并不意味着大象对我有多么欣赏。像我这样的无名小卒在大象面前连小土豆都不是，简直就是根豆芽菜。他所谓要留住我的逻辑很简单：我们这个小品牌一共就Leon和我两个人，Leon辞职了，如果我再同时走不利于团队稳定。

可是，因为一件莫名其妙毫不相干的事，后来所有的人都确信我是大象的红人。

晓含在报社的工作有了变动。她被任命负责开创一个名叫“职场周刊”的版面，每周一期，每期四个版。

晓含说她认识的人虽然多，但像我和苏这样“严格意义的白领”还是比较

有限的。所以她每周像研究实验室的小白鼠一样地研究我们这些样本：你们的工作午餐都吃什么？你们出差都住哪些酒店？你们公司有没有办公室性骚扰……

晓含手下的实习生总是不停地打电话采访我。那个实习生实在有点不靠谱，他问的问题老是那么弱智，我在晓含面前狠狠地嘲笑了他。

晓含也同意这个人不太好使，但她一下子也没有什么更合适的人能顶上，于是她灵机一动："亲爱的 Mia，你为什么不自己写呢？你看，现在写白领生活的人自己都没做过白领，而真正的白领们要么没能力写要么忙得没时间写。你不如索性在我这儿开个专栏，就写你工作或者生活里各种各样的事，一定会比实习生采访的生动好看多了。"

柿子专找软的捏，朋友也一样。晓含就没可能找苏帮她写专栏，想都不用想。人家苏把全部精力都放在革命工作上，可没时间管这号闲事。

晓含为了诱惑我，告诉我她可以把我的专栏跟某某作家的专栏并排放在同一个版面上。我向来仰慕这个作家，她这么说让我觉得挺能满足虚荣心的。于是我试着给她写了第一篇：

水仙绽放

我读陈彤的《畅销谎言》："他们只要看着你长得像葱，他们就告诉你要甘于粉身碎骨做葱花，他们才不管你是不是一株水仙，只要你还没有开花，他们就批评你，说服你下油锅，让你向葱花学习。你要真听了他们的话，下了油锅，他们还会继续批评你——为什么你还不如一根普通的小葱香呢？"

多么生动的语言，多么真实的故事。我一边读一边哈哈大笑，笑得流出眼泪来。

可是有没有人想过：如果你是一株水仙，一株因为来不及开花而被人当葱使的水仙，你该如何自处？

这个问题让我想起一位朋友。刚毕业那会儿，她在一个大公司里干一份很卑微的工作。经常需要处理很多琐碎的事情，也经常被脾气

暴躁的老板训斥。她是从最有名的大学毕业的高材生，那样一个冰雪聪明心高气傲的人，在如此琐碎的工作面前并没有半点的优势。

有人离开，她没有。她说如果现在离开，那么在人们心目中永远是一个不合格的小兵。于是俯下身来，以平静的心态认认真真地完成每一个细小的项目，哪怕老板只是让她去拿一张纸，她也会立刻放下手中所有的活儿，用最快的速度送到老板手里。“如果让你干一件小事你都没干好，他怎么会放心让你干更重要的工作呢？”同时她努力地学习，学习很多当时看来用不着的知识，收集大量资料，向资深人士请教……总之是那样地谦虚低调，谦虚低调得不像她自己。

后来，她被破格提拔成公司里最年轻的经理，然后是最年轻的总监。此后的日子要风得风，要雨得雨。她终于做回了那个心高气傲的自己，心高气傲得那样地自然，不需要掩饰也不屑于掩饰。

所以，如果你是一株还来不及开花的水仙，你一定一定不能放弃。不能因为被当做葱而郁郁寡欢。因为如果你郁闷而死，你的墓志铭上也只会写着：“这里埋着一棵不香的葱。”

你一定要努力成长，不要跟葱一般见识。一根细嫩的青葱再香，也只能永远做一根葱。而一旦水仙的叶子长得更为茂盛的时候，人们就明白你不是用来爆锅的。他们会琢磨是不是该把你当蔬菜炒个肉片什么的，或者开始拿你当个绿色的摆设。

更重要的是，你要相信自己真的是一株水仙，相信你终于有一天是会开花的。只有这样坚定乐观的心态才能支撑你度过最艰难的日子。你知道隐忍是必须的，今天的隐忍是为明天的绽放积蓄养分和能量。

丑小鸭终会变成天鹅。有一天，人们终于会明白：之所以用你来爆锅不香，是因为你是水仙不是一根葱。没有人会再用你来爆锅了，他们会把你供起来。

是水仙，总会绽放。

晓含说："不错不错，继续努力。"于是我一连写了十来篇。

我可没打算让别人知道是我写的，尤其不想让公司里的人知道，所以随便署了个笔名。

有一天在公司餐厅里吃饭，正好坐在那个大象的秘书 Alice 旁边。Alice 指着一张报纸跟她的同伴说："这个人我一定认识，她一定就在我身边，她说的都是咱们公司里的事。"

不用看我也知道，她指的是我的专栏。

我心里窃笑，没想到 Alice 还是个文学青年。

我一直以为自己可以隐藏得很好，公司里的人永远都不会知道那些文章是我写的。可是我还是露馅了。

晓含有一天特意打电话给我："过几天是秘书节，你得交一篇跟秘书有关的作文。"

我满口答应："这不难，我每天都跟秘书们打交道。"

一个星期以后，我去把一份需要大象签名的文件拿给 Alice。一进她的格子间，迎头就看见我写的那篇文章赫然贴在墙上。

这件事情实在太可乐了，我忍不住笑出声来。

Alice 是多么聪明的人。她一见到我看着那张剪报笑，就立刻大喊："Mia，原来是你！"

接着她很兴奋地告诉我她简直就是我的粉丝，每周追着看我的专栏。

临走的时候，我叮嘱她不要告诉别人。

Alice 是个秘书，但跟 Fion 她们不同的是，她是个非常有权力的秘书。

因为喜欢我写的文章，Alice 变得对我非常热情友善。中午不时地会约我吃饭，或者在 MSN 上主动跟我聊天。所以自然而然地，我对大象的行踪知道得很清楚。

大象很忙，约他出席活动或者参加会议什么的，并不是件容易的事。但因为有 Alice 这个内线，只要是我需要约的，基本上都能约到。我需要大象签名的



文件，也总能比别人更快地签好。

更明显的是，别人的文件，包括 Peter 的在内，大象签完以后 Alice 都只会打电话让他们的秘书去取。但只要是我的文件，Alice 每次都会亲自送来。

David 更加确信大象特别欣赏我，所以凡是需要大象意见的事项都交给我负责搞定，仿佛我是个大象特使。其他部门的人也对我越发尊重起来，连 Tom 见到我都比以前热情了不少。

我相信 Alice 也一定在大象面前夸过我。因为有一次大象跟我们一起开会，散会的时候我刚好经过他身边，他笑着对我说："你现在不会再想转部门了吧，听说你最近干得很好嘛。" Peter 和 David 当时都在边上，他们不停地赔笑点头——我可不相信是他们夸的我，他们夸自己都来不及。

最有戏剧色彩的是，公司成立十五周年的仪式上需要放一段录像，内容主要是各级头头脑脑们的讲话，而我在里面作为唯一的普通员工代表发言。大家都认为这说明我是这一群项目经理中最被看好的新星，甚至有好事者跑去问 David我是不是会提前升职。David 尴尬地说："Mia，如果你提前升职了，一定要先告诉我。"

其实我知道，这个事情根本没有大家想象的这么复杂。恰恰相反，它简单得不能再简单：那个录像是 Alice 负责组织拍摄的。

苏对我佩服得五体投地："我一直认为你是一个运气太好的人。可是现在已经不是一个简单的运气可以解释的了，一连串的偶然里一定藏着某种必然的因素。"

南辕北辙

在工作中，领会领导意图的重要性高于一切。明白了领导的意图，就等于找到了解决问题的捷径。最倒霉的是那些既没有领会领导意图又努力工作的人，他们工作得越努力，离目的地就越远。

1

Peter 要调回美国了。

在这之前，销售部的 Mike 已经被调离原岗位负责拓展全新的业务，再加上 Peter 的变动，大象就彻底粉碎了 Leon 所描述的那个有可能把他给架空的黑三角。

我打电话给 Leon 报告这个消息，他的声音很愉快："看，我告诉过你 Peter 一定会走吧。我们是不是该庆贺一下？"

"还是你狠。主要是因为你说的那个黑三角的事让大象觉得是个隐患。"我衷心佩服 Leon 埋下的伏笔。

Leon 很耐心地对我解释："那你也太低估大象了。他不是个笨蛋，所以也不一定完全相信我说的话。但对他来说，这种事情宁可信其有不可信其无。而且他也有自己的小算盘：他刚来中国不久，把这两个重要位置的人弄走，再自己亲手挑两个信得过的人，是非常正常的举动。我说的那些话只不过给他这样做提供了更大的动力。"

"唉，我如果哪一天也能像你一样把局势分析得这么丝丝入扣，我就能从 QT 毕业了。"我叹了一口气。

正式宣布 Peter 离开的会议上，他英俊的脸庞表情沉重——在 QT 的老外没有人愿意离开中国，因为全世界没有一个地方的生意能像在这里一样增长这么快，机会这么好。

Peter 的离开本是我期待已久的事情，现在终于成真了，我却没有预想中的快乐，至少没有 Leon 那么高兴。相反，我有点百感交集。

想起一年前初次见他的时候，他说话时刻意放慢的语速；他说的“如果你是一个明星，我也是一个明星”；Fion 嘲笑我的英文时，他帮我解的围……事实上，我对他的第一印象甚至比对 Leon 的第一印象还好，只是从西红柿炒鸡蛋开始，我们的关系就急转直下，而且东一件事西一件事，搞得我们根本就没有修复关系的可能性。

“我突然觉得 Peter 并没有我以前想的那么坏那么可怕。他只是一个普通人，有点毛病也很正常。这次调回美国，应该是对他职业生涯上的一次打击。”我对苏说。

苏很不以为然：“你怎么老这么多愁善感。这是公司，谁来了谁走了都是正常的事。把你自己的活干好就行了，不要掺和那么多私人情感。”

也许苏说的是对的。但于我而言，Peter 的离开标志着一个时代的结束。我清楚地看见自己告别了那个懵懂、冲动、毫无自信、童言无忌的我。

2

苏刚煞有介事地告诫我不要在工作上掺和太多的个人情绪，一转身，她自己就掉下去了。

先是她气鼓鼓地告诉我，她老板让她负责做一个大规模的全国路演。“你知道这个主意有多傻吗？我一听咣叽就跳起来了。我向来都认为所谓的路演就是个花哨热闹的形式主义，对销量本身并没有什么实质的帮助。更何况像我们这样的品牌，知名度已经非常高了，根本没必要这样劳民伤财，80 万美元的预算干点别的什么不好。”

我表示同意："是有点不太靠谱。他怎么回答？"

"他给了我一些根本站不住脚的理由。然后他每次提起这件事，我都强烈反对。今天上午，他当着大家的面对我大喊一声：'现在我是老板，我说了算！'"

既然到了这一步，我劝苏还是捏着鼻子把这个项目给做了："我的原则是这样的：如果我的老板让我做一个这样的项目，我首先会跟他说我建议不要做，并给出我的理由。如果他听完之后还坚持要做，那确实是他的权利。接下来我会按照他说的去做，就让项目死给他看。你放心，因为你的立场已经很清楚了，所以只有结果是检验真理的唯一标准。如果结果很糟糕，大家都明白是谁的责任。"

于是苏垂头丧气地决定退让。如果一个人对你大喊他才是老板，你再不喜欢这个项目也只能忍气吞声地做了。屋檐是人家的。

可是苏并没有完全听从我的劝告。她是个太认真太负责的人，让自己的项目死给别人看对我来说是一种武器，对她来说，显然是一种侮辱。

接下来的两个多星期，我都没有机会看见她。她为这事又是加班做计划又是出差，像个勤劳的小蜜蜂，嗡嗡嗡，嗡嗡嗡。"我就算明知道这个是烂活，也忍不住想把它做好。"她给我的短信这样写道。

我哭笑不得。在工作领域我跟苏确实是两个世界的人，虽然这并不妨碍我们有什么事情总是希望第一时间听对方的意见。听完之后，我们依然坚定地按照自己的想法勇往直前。但另一方面，我对苏的能力和敬业精神发自内心地钦佩，我觉得能有她这样的手下是她老板的福气。

再见苏的时候，她很自豪地告诉我："我老板本来说让鼎正公司来接这个项目就可以了。但为了把费用降下来，我逼着采购部找了六家公司来报价，终于挑了一家性价比最好的，现在只需要花70万美元就可以做下来。"

谁也没想到，正是苏费了老大劲省下来的这10万美元把她给害了。

采购部正式为这个项目签约的时候，苏说不知道为什么，她老板显得很不

高兴。

从这以后，本来积极推进这个项目的他就再也没有过问过这件事，只剩下苏一个人吭哧吭哧地干着这个她本来强烈反对的活儿。

又到了做工作评估报告的时间。满以为自己能稳做“优秀”宝座的苏居然只评上了一个“良好”，这对永远追求最高最快最强的苏来说，简直就是个灾难。

第二天，她突然把我叫到茶水间里：“今天有个人点醒了我，我终于知道为什么我老板不再搭理路演的事，以及我为什么只是‘良好’了。”

其实这件事情我也有点怀疑过，但现在苏用确定的口气说了出来：他老板处心积虑地推动这个项目，最主要的目的是想让跟他关系最好的鼎正公司接下这单利润颇高的生意。所以他能同意80万美元的报价，他在中间显然是有好处的，而苏的过于积极无意中断了他的财路——其实关于这样吃回扣的事情，我们在业内也有所耳闻，但还没真正碰到过。

我犹豫了一下：“如果是这样的话，可能还有更坏的一面。”

“还能有什么更坏的呢？我已经倒霉透顶了，吃力不讨好。”苏一副世界末日的样子。

我慢吞吞地说：“也许他不只认为你害得他没拿到钱。按照他的逻辑，他很有可能觉得你最后把活儿派给了跟你有一腿的公司，所以你把该属于他的钱给挣了。”

苏半晌没言语，最后说了一句：“我觉得这个公司是那么的 hopeless，而我自己是那么的 helpless。”

3

有一件事我不知道该怎么告诉苏。在她告诉我她只是“良好”之后没多久，David 满面笑容地告诉我我被评上了“优秀”。

再一次，我深觉这个世界的荒谬。

事实上，我最近半年的业绩确实不错，做了好几个颇为成功的项目，也拿过奖，而且在帮助 David 上手的过程中，我显然也是有贡献的。

客观地说，我觉得如果评个“良好”，好像低了一点，但“优秀”也确实太高了一点。尤其是在劳动模范苏同学都只是“良好”的情况下，我这个“优秀”显得很名不副实。当然，在这个事情上，大家认为我是大象的红人这个错觉助了我一臂之力。

在 David 的办公室里，我听到这个消息，半晌没说话。David 期待地看着我，我知道这需要我表示感谢，最好还能表忠心。可我根本就没有这个打算。

“这是你应得的。”David 的话在这样的情境下听起来简直就像是在说服我，或者说是在说服他自己。

我突然问他：“你觉得我适合在市场部干吗？”

他反过来问了一句：“你觉得你自己什么地方不适合？”

我愣住了。这是自从 David 当了我老板以来，我第一次在他面前愣住。

我终于等到了我工作中的第一个重大转机。我再也不需要为自己是混入公司的而担心了，因为所有人都认为我适合干这个。不仅仅是适合而已，我还是优秀员工，多么滑稽。

“Congratulations!”苏在 MSN 上跟我打招呼。

她终于知道了我被评为“优秀”的事。她只能从别人那里知道，因为我实在不好意思自己告诉她。

我还来不及回答，她又继续说：“不幸中的万幸是，这个‘优秀’还是留在了咱们自己人手里。”

我很为苏的大度感动，于是我回复：“我下了一把狠心，我要请你……喝奶茶！”——倒不是因为我小气，而是如果我真的为了得到“优秀”而请苏大吃一顿，那就显得自己太把这当回事，很庸俗，而且太不体谅对方，我觉得苏很可能会吃不下去。还是溜到办公室对面的小店喝个奶茶，说会儿私房话比较合适。

我们看了一下茶单。其实每回都是她要胚芽的，我要蓝莓的，但每回还是

假模假式看一遍，最后还是老三弦。这一次，我们相约着一定来个不一样的。我们的决心很大，光是茶单就来回看了三遍。有一种叫“初恋”的奶茶，上面还很煽情地说它“有点淡淡的苦，又有些回味的甜”。

苏笑着说：“这个名字虽然庸俗，但很符合我们最近的情境：老子过得忒苦，你小兔崽子过得还挺甜。”

“什么老子？你现在说话跟江青似的。”我瞥了苏一眼。我知道苏这是假装豪放，一个对“优秀”如此上心的人，不过也就能假借个不熟练的粗话发泄一下。

我招手叫来了服务员，小伙子长得相当清秀脱俗，也许是这个原因，我把奶茶的名字说错了：“来两杯初夜奶茶。”

苏的脸顿时红了——这再次说明她是如何的单纯。

我们最后得到的肯定是“初恋”，因为就算这家店的调奶师再有充沛的想象力和不凡的功力，也不可能临时回忆起自己初夜的感受，再调出个切题的奶茶来。

然后苏说：“除了初恋和初夜之外，还得有初吻，可谓三初奶茶。”

我笑着补充：“其实还可以有初婚、离婚和再婚奶茶，谓之三婚奶茶。主要配置，可以是70度白酒滴上一滴到三滴奶不等，否则不大可能昏得下去。”

我们俩像神经病一样笑成一团。

我跟苏分享了Leon对公司弊端的一些评价。因为Leon现在已经不是我老板了，所以有些以前不方便在我面前发表的评论他可以说了。他对公司上层的很多做法非常不满，尤其是他们不考虑公司的长远利益，只关注自己任期内的业绩。我学着Leon的口吻说：“这样做三年以后或许会有麻烦，但那时候我早就不在这里了。”

“我对这样的事情反而能够接受，因为即使这样，都还属于正常的功利心。我最不能忍受的是我的老板，他简直就是汤里的一颗老鼠屎。”苏恶狠狠地说。那一瞬间，她的眼里甚至冒出了凶光。

4

我曾经和晓含在大学里相约做过老姑婆，现在我们仨倒是三个货真价实的老姑婆。无男人、无约会，甚至都没有目标。我和苏最大的享受就是在难得不加班的日子跑到晓含那里混吃喝。

“我只要求我的男人有权有势，换个普通男人也太对不住我守了这么多年。”苏的势利明晃晃地写在脸上，甚至她号称的比实际上的自己还要势利，但是脸上却呈现出非常不匹配的天真。

“哇！你是处女还是寡妇？要不要张榜公布一下？”我大叫。

苏隔着晓含过来打我，被晓含笑着捉住了双手：“你饶了她吧，Mia 就是一张嘴，你以为她自己能好到哪儿去？”。

“可是光有权有势也不行吧。要是碰上个开奔驰宝马戴劳力士的土财主，多么闹唤人。”我对苏的标准不以为然，“有品位最好还能低调。开辆玛莎拉蒂，或者捷豹也行。手上戴块宝玑。”

“怪不得你没看上 Leon，原来是因为他开的只是辆 CRV。”苏反唇相讥。

“我和 Leon 是清白的。”我嚷嚷，这种撇清的话说了无数遍，自己也觉得很无趣。

“Leon 戴的是什么表？”晓含好奇地问。

欧米茄。Leon 戴的是蓝色的欧米茄，007 那款，还挺配他的。但是我可不能告诉她们我还清楚地记得 Leon 戴的是什么表，多么没面子。

“没注意。”我故意淡淡地说。

晓含的择偶标准则可以用八个字来形容：“毫不虚荣，特别挑剔”。

首先要是个理工科毕业的，而且最好是物理系或者生物系。北大不少像晓含这样中文系出身的小妞都有类似的情结，而且她们对穿着白大褂进实验室的男生无端就产生强烈的好感，我觉得这有点制服冲动的倾向。她们相信截然不同的学科背景可以帮助彼此相互崇拜。

第二要沉默寡言。晓含挑女伴喜欢我们这样能说会道的，但男人一定要沉默得像山一样。她觉得油嘴滑舌的男人很 cheap。

第三还得跟她一样有生活情趣。我认为这完全就是晓含的一厢情愿。“这不是瞎掰吗？理科生在我看来都是木头。”我断言，“这样的人要是愿意陪你风花雪月已经很难得了，但你也未必会因此而高兴。”我永远忘不了大学的时候曾经有个数学系的男生请我看歌剧《茶花女》，在那么激昂的乐声中，他居然当场睡着了，嘴边还留下了晶莹的哈喇子。后来我们宿舍的人跟我说，爱流哈喇子的人尤其不能要，这说明他脾胃虚弱，而且这种人一般极懒。“你已经够懒了，再找这么一位跟找死差不多。”她们很冷静地评价。

我向来坚信晓含是我们三个中第一个找到 Mr. Big 的，只是没想到有那么快。

那天是在星巴克，晓含神神秘秘地说她打算给自己钓个金龟婿。我和苏大跌眼镜，倘若我们真有眼镜的话。追晓含的人从来都排成长队，没听说过她还用得着亲自去钓的。

“以你的美貌，所谓的钓，也不过只是抛个媚眼而已。”我酸溜溜地说。

苏则不停地催促她细说详情。

那人是普林斯顿毕业的博士，刚回国不久，现在是 T 大地球物理系最年轻的教授。晓含是在一个莫名其妙的聚会上碰到他的，并且还通过曲曲折折的关系确认了他是个王老五。

“地球物理？那确实是物理系的一个分支，对吧？”我无知地问。

“是啊，我们在学校的时候，都把这个系简称‘球系’来着。”苏笑着说。

晓含没告诉我们那人的名字。这已经不重要了，从这一刻起我已经决定把他叫做“球”。

在《围城》里，钱钟书说借书是男女恋爱必然步骤的第一步：“借了要还的，一借一还，一本书可以做两次接触的借口，而且不着痕迹。”

多么不合时宜。现在还有谁打着借书的幌子去泡帅哥吗？别人会认为你是

只铁公鸡，为什么不自己上当当网买一本？

而且，真的能够彼此借书，说明两人已经比较熟络了。总不能打电话给刚见过一面的人要求借书吧。

在谈恋爱这个事情上，晓含可比钱老头子睿智多了。

她先是在报纸上策划了一个关于留学的专题，然后让人帮她约球采访。待球答应以后，晓含舍弃记者不用，自己亲自出马。她回来以后报告说两人聊得非常投机，“花了超过一半的时间聊跟采访内容无关的问题”。

过了两个星期，留了晓含名片的球并没有主动联系晓含。这让晓含对他的印象越发好了——人家是见过世面的人，不会见美女两面就贸然展开攻势。

于是晓含跟球说因为版面需要得配照片。本来让球自己随便发张过来就行，晓含非专门派了个摄影记者去给球狂照了一轮，虽然这次她自己并没有出现。我们都不太明白这是怎么回事。

然后，晓含很自然地跟球联系，说照片文件太大，E－mail 发不过来，我在 MSN 上传给你吧。这样便不露痕迹地要了对方的 MSN 地址。

接下来，我们能看到的就是晓含经常在 MSN 的窗口上换照片。她平时挺低调的一个人，MSN 上的图片都是些小花小草小狗什么的，现在频繁地换上了自己的各种迷人玉照。MSN 的签名也更诗意起来，有一天，她居然换了个名字叫“我懂得，但我怎能应和？”

苏看到了以后对我说：“晓含的文笔越来越好了。”

我忍不住说：“什么呀！这是林徽因写给徐志摩的，那首诗的名字叫《深夜里听到乐声》。最后一句是‘除非在梦里有这么一天/你和我/同来攀动那根希望的弦’。”

然后我对苏说：“晓含真是太厉害了，我觉得以她的手段，不来 QT 工作真是可惜。你看着吧，她很快就能把球搞定了，那个美国小镇上出来的傻博士什么时候见过这样秀外慧中的佳人。”

苏若有所思地说：“一个人的时间精力花在哪里，是可以看得到的。”

玻璃碎片

办公室里不是恋情的恋情，倘若存在，也总是那么淡淡的，无法浓郁。仿佛一粒清晨的露珠，太阳一升起来便蒸发了。又如地上的玻璃碎片，纵然隐约闪着光，却注定永远无法燃烧。

1

Derek 生日，请同一年进公司的几个人去唱卡拉 OK。

没想到这些人中颇有几个“麦霸”，大家玩得很疯。快结束的时候，Derek 突然说：“Mia 是今晚唯一一个一首都没唱的人。”

我坦白：“我五音不全。小的时候我一唱歌，我爹就说：‘哪个在哭啊?’所以我在这个事情上有心理障碍，长大以后从来不在外人面前唱歌。”

我越是这么说，他们越是好奇，非要我唱一首不可。我还是笑着不开口。

Derek 大概多喝了一点啤酒，他威胁我：“Mia，你要是再不唱，我就当着大家的面抱你!”

我脱口而出：“我宁可被你抱，也不会唱的!”

大家哄堂大笑。

Derek 做出一副很受伤的样子：“你说的口气好像是‘我宁可死……’，被我抱一下有那么可怕吗?”然后他就作势伸开双手朝我扑来。

我笑着逃到走廊上去。

第二天，大家都在会议室里等着开部门会议。苏坐在我旁边。

有个人从我身边的过道上走过，突然往我的桌上放了一杯水，就是在会议

室里刚用纸杯接的矿泉水。

是Derek。他的整个动作完成得非常干净利索，杯子是在经过我身边的那一瞬间放下的。他没跟我说话，没看我一眼，甚至完全没有停顿。然后他头也不回地往前排的位置走去，手里还拿着给自己的另一杯水。

我相信除了我和他，只有我旁边的苏注意到了这件事。

苏一脸吃惊的表情："这简直是公然调情。"

会开始了，她没有机会说下去。

会议结束以后，苏又一脸狐疑地审问我："你们什么时候搞到一起的，我怎么从来没听你说过。"

我立刻撇清："什么搞到一起？你说话也忒难听了，我们根本没什么。我跟Derek？怎么可能呢，我们是同一届的。"

"同一届怎么啦?"

我撇一撇嘴："我大学的时候最看不上同一级的男生了，我老把他们叫做小破孩。我只仰慕那些师兄们。"

我想了想，继续说下去："而且，Derek个矮，我觉得他甚至都没有一米七。跟个矮的男生在一起，我会没有安全感。"

苏笑："他一米七肯定是有的，男的不显高。而且这根本不是什么安全感的问题，这是虚荣心。"

就算是虚荣心吧。我认为kiss的时候，男人应该稍微弯下腰来，而女人应该踮起脚——踮起脚有助于产生眩晕感。

2

七夕快到了。越是在这样的洋公司，大家反倒越重视中国传统节日。Alice组织大家准备一个"袜子party"。

参加这个party必须遵守两个规则：第一，不能穿鞋进门，要穿一双特别的袜子；第二，每个人都必须带一个异性同伴。



苏说："我表弟那几天正好出差住我这，我索性就带他去。"

我愁眉苦脸地大喊："那我怎么办？"

苏不怀好意地说："我以为你正好可以趁这个机会邀请 Leon。"

"你太不了解我了，Leon 是这个世界上我最后一个愿意带的人，我可不愿意让他误会我对他有意思。我甚至从来没有主动约他吃过饭，都是他打电话给我的。"我义正词严地说。

晓含很大方地表态："你要实在没有合适的人可以带，我可以把球借给你。"

"多么感人的姿态，谢啦。那是中国情人节，我可不能在情人节把球从你身边拉走。"其实我心里想的是：我如果连参加个 party 都要问晓含借男朋友，多么没面子。士可杀，不可辱！

这个时候，苏好像突然想起什么来："你为什么不带 Derek 呢？"

晓含好奇地问："Derek 是谁？"

苏挤眉弄眼地说："是我们公司的，Mia 的观音兵。"

是哦，我怎么没想起 Derek 来。

于是我告诉苏："如果我真的带了 Derek，那就说明我跟他确实没什么关系。你知道的，这种场合我只会带一个毫不相干的人。"

我给 Derek 打电话。

"你中国情人节晚上有约吗？"我开门见山。

"没有啊，怎么啦？"

"那我约你吧。"

"这不可能。"Derek 脱口而出，但声音很冷静。

我被他的这个反应逗得笑出声来。看来我小瞧了他，他还挺明白事理。

于是我仔细地解释："没什么，就是 Alice 组织的一个 party，要求每个人都得带个异性。你至少还是个异性吧。"

他答应了。

我又不放心地叮嘱："因为是袜子 party，所以要准备一双特别一点的袜子穿上。还有，你要穿得体面一点，不能给我丢脸。穿你那件咖啡色的灯芯绒便

西装，还有那条米色的裤子，你穿那身显得还挺像个人的。”

party 的当晚，我一进门，Derek 已经坐在沙发上了，穿着我指定的服装。

可是低头一看他的脚，他穿的是跟裤子颜色一样的米色袜子，没有任何特别之处。

我勃然大怒：“你能不能给我解释一下，为什么故意破坏游戏规则？这是一双全世界最平庸的袜子！”

Derek 不紧不慢地抬起脚来给我看。一只袜子的脚底是得意洋洋的史努比，另一只是垂头丧气的查理。

天哪，有谁会把袜子的图案印在脚底？

Alice 还设计了好几个游戏活跃气氛。最特别的一个是让每人在一张纸条上写下他（她）最喜欢自己同伴的地方，但不能署名。纸条收上去以后，Alice 一张一张地念，让大家猜写的是谁。

我写的是所有人都能猜对的：“他今晚穿了全场最闷骚的一双袜子。”

我并不关心 Derek 写的是什么。

后来 Alice 念了一张纸条：“让人困惑的性格：有的时候活泼甜美，有的时候烟视媚行。”

我跟苏说：“这是谁写的，这么失败。”

一扭头，看见 Derek 意味深长地望着我微笑。

3

我换了一个新手机，用了以后才发现它有个特别不靠谱的特点：刚收到短信的时候，要先读完全文，才能在结尾处看到发件人的姓名。

下午收到个短信：“星期天请你看电影？”

我一看就知道是个男的发的，因为苏和晓含从来不会说“请你看电影”，我们从来都是各自付账。



我的心跳了一下，带着不确定但又期待的心情往下按，然后很沮丧地知道发件人是 Derek。

“我可不会跟你去看电影。”我没好气地回复。

我在这个事情上是个极为老派的人。我觉得一男一女单独吃饭没什么，可是如果一起看电影，就非常暧昧。

我可不打算跟 Derek 暧昧，尤其不想让他误会约他参加袜子 party 就是对他有意思。

刚发出去没半分钟就收到了 Derek 的回复：“你该不会以为看场电影就会怀孕吧?”

我大笑。这个 Derek，做个普通朋友还有点意思。

跟 Leon 依旧保持着平均每个月见一次面的频率。

他在形式上像个殷勤的男人。永远主动约你，永远车接车送，永远只带我去全城最好的餐厅，永远主动买单。而我，跟他出去时永远穿我最体面的衣服。

悲剧是，我们的话题 99% 都跟 QT 有关。

Leon 是一个对生意很有热情的人。他很关心自己以前为品牌制定的一些战略在后来的实践中有没有达到效果，所以总是问长问短。苏说我是他安插在公司里的小奸细。

同时，他又是个独行侠似的人，从来不提自己的私生活。我对他的个人世界一无所知，甚至连他有没有女朋友都不知道。

所以苏每次调侃我跟 Leon 时，我总是掩不住心中的沮丧。“我们没有约会，不过是偶尔吃饭而已，说的也都是公司的事!”我无奈地解释。

苏说：“我认为单独吃饭就已经算是约会了。”

周六的晚上，一群同事在酒吧聚会，这个酒吧有一种特制的墨西哥鸡尾酒，最对我的胃口，我毫不犹豫就去了。喝得正酣，Leon 打电话给我。我身边的同事知道是他，便接过电话让他也过来跟大家见个面。Leon 答应了。

接下来的半个小时，我有点心神不定。

苏突然说："天哪，你真的爱上他了。"

我大惊："你胡说什么呀！"四周看看，幸亏没有人听到苏的话。

苏敏锐地说："你从放下电话到现在，往门口方向看了十多次。"

Leon 到了以后，我为了避嫌，故意坐在离他挺远的地方。

让我意外的是，Leon 和 Derek 居然还挺熟。他俩一直比赛玩色子，像孩子一样投入。Leon 把色子高高扬起摇晃的姿势有一种野性的优雅。

"Derek，你们是怎么认识的？"我实在憋不住问。

苏促狭地看着我，我知道她的潜台词是："你怎么像个打听男朋友狐朋狗友的老女人？"

"我们是中学校友呀。Leon 和我还是同一个班主任，上高中的时候，班主任必以 Leon 为目标刺激我们。我和 Leon 最近每周都在一起打网球。对了，你要不要一起来？"

我咕噜了一声，没有接话。

这些我以前都没听说过。这说明我既不了解 Derek，也不了解 Leon。

于是我一个人闷头闷脑地喝我的鸡尾酒。

酒吧里开始放慢歌，同事们纷纷捉对下场，轻轻地晃。

Derek 走过来，向我伸出手。

我很爽快地跟着他走下舞池。

"你的标准到底是什么呢？不答应跟我看电影，但愿意跟我跳舞。难道你不认为跳舞的性质更严重吗？"Derek 在我耳边说。

"跳舞是放松，看电影是应酬。"我心不在焉地胡说。

"那吃饭呢？"Derek 的声音低不可闻。我的耳廓能感受到他轻微地出气。

我没搭理他。

我像郝思嘉，一边在 Derek 怀里，一边不停地看着 Leon。

Leon 一直在远处若有所思地看着我微笑。

我赌气贴紧了 Derek。他的脸凑了过来，我们像情侣一样紧紧地搂着跳贴面舞。我能听见他心的狂跳。



整个晚上，我没有再多看 Leon 一眼。

4

聚会结束的时候已经是凌晨两点了，苏住的地方离酒吧不远，我决定到她那里过夜。

躺在床上，苏笑着说："看来 Derek 还真看上你了。"

我不置可否。

过了一会儿，我说："也许第一次恋爱的感觉就像从暗室中突然来到光明的世界，那种震撼无法言喻。工作以后再谈恋爱，就很难有这样的感觉了。我知道 Derek 对我挺好的，但如果跟我没成，我相信他也不至于痛苦。"

苏不以为然："你为什么非要让人家为你痛苦不可呢，太自恋了。"

"我只是想说明，大家对感情都不会太投入……"我把到嘴边的话咽下去了，其实我想说的是：就比如我跟 Leon，如果其中一个人更主动更投入一点……

我突然被自己吓了一跳。自作多情！这可是我最不喜欢的状态。

"你怎么知道 Derek 不投入？我觉得他很小心地讨好你，避免用你不喜欢的方式，但是又非常明确地表达了自己的想法——要不怎么会有会议室里那杯水？"苏对这个细节印象深刻。

"我前几天在给晓含的专栏里写了这么一段话：'办公室中不是恋情的恋情，倘若存在，也总是那么淡淡的，无法浓郁。仿佛一粒清晨的露珠，太阳一升起来便蒸发了。又如地上的玻璃碎片，纵然隐约闪着光，却注定永远无法燃烧。"

苏很坚决地说："我一直觉得搞办公室恋情的都比较蠢。恩怨情仇都在同事的眼皮子底下，万一不成，俩人见面多么尴尬。为了一个不靠谱的冲动找工作的麻烦，太不划算了。"

我笑："主要是因为这个公司是你工作过的唯一的公司，而且这个公司里根

本就没有符合你期望的爱人。”

苏条件反射似的说：“谁说的！其实我还是比较倾慕——嗯——”她似乎翻着眼睛想了一分钟也没想出一个她真正倾慕的人。

我对苏突然好奇起来：“老实说，你的第一个男人是谁?”

苏一下子没了声音，暗夜里我也能感觉到她脸红了。确切地说，倒不是因为我看见，而是我感觉到身体左边的温度似乎上升了。

“是我的中学老师。”

我大惊，我绝对没有想到会在这里挖出一条大新闻，我的第六感告诉我，这个重要的过去苏一定没有告诉过晓含。

“他是我的数学老师，我的数学太好，上数学课变成一件很无聊的事，但是我也毫无疑问一直是他的红人。有一次我在课堂上看小说，被他发现，狠狠骂了我，还收走了小说。我不服气，跟他对骂。”

我完全能想象那副场景。苏是绝不吃亏的，而且她那副恃才傲物的嘴脸有时候是真气人。

“下课之后我跟到他家，管他要小说，他气得发昏。我也不知道哪儿来的邪火，我指着他桌上的一本新收到的海淀考题集，说，‘我们一起做两道题，我先做出来，你就把书还给我！’

“他答应了，我们分坐在桌子的两边，迅速开始解题。那段时间我的解题已臻化境，烦闷的时候我就找些难题来解着玩，算是放松。我们几乎是同时完成，但是我不甘心，我觉得我好像比他早完成了半秒钟。

“我嚷嚷起来，毫无顾忌地大声要求他必须把小说还给我，说着说着还抓住了他的胳膊。渐渐地，他不说话了，用一种很古怪的眼神看我。

“我这时候倒是有点心虚了，把手收回来，讪讪地开始威胁他，告诉他说话要算数。他的声音突然非常温柔，‘你确实是我见过的最聪明的女孩子’，他说，‘其实就算是和男孩子比起来，你也是最优秀的’。

“我从来都在夸奖声中长大的，这些话也没什么了不起，但是从他的嘴里说出来，我觉得好像非常特别。我低着头，回味他的话，如果说这是我听过的最

甜蜜的话，也并不过分。

“他把小说拿给我，说：‘如果你这么好，我为什么要限制你呢？你本来就可以做跟别人不一样的事。’我突然很想待在他身边，听他用这种温柔的语调和我说话。我抬起头，发现他不是用看小孩子的眼光在看我，他在看一个女人，那么欣赏的、纵容的、抱歉的眼神……”

苏停顿了很久。我忍着，再忍着。

“他结婚没有？多大年纪？”我实在憋不住了。

“他那会儿不到四十岁吧。孩子都有了，不过他老婆和孩子大多数时候住在父母家。我从来没有问过他这些。我觉得我们不是这种庸俗的关系，我们也从来不谈未来。”

“你就这样跟人好上了呀？”

“确切地说，应该是我主动跟他好上了，我从来没有想到自己会这么大胆，把他的手轻轻拉起来，贴在我的脸上。我们僵持了一会儿，他突然轻轻靠过来，吻我。这一切非常自然。”

我激动得不能自已，好像我亲眼见到了这一切，腾一下从床上坐起来。

“他会不会有罪恶感？你们难道那天就上床了？哦！天哪天哪，你简直要让我另眼相看！”

“他一定有罪恶感，从此以后他一直躲着我，我伤心至极，病了几天没去上课。终于有一天我受不了，从床上爬起来去他家里找他。他上课还没有回来，我蹲在他家门口，哭得像只狗。

“他回来了，看见我，居然不是很吃惊，我从他的眼神里又看到那么悲伤但是疼爱的感觉，他把我从地上拉起来，掏出钥匙开门，他甚至把我的手夹在胳膊底下，仿佛怕我飞了。进屋之后……我们就好上了。”

“疼不疼，第一回疼不疼？”我简直就是个彻头彻尾的女流氓。

“你无聊不无聊呀?!”

“对不起，再打断你我就是猪!”

“那会儿离高考也就五个月的时间，他每次抱着我都像对一块呵护备至的珍

宝，这块珍宝好像随时会被拿走，也许永远不会有人这么珍视我了。我对他的报答好像也只有创纪录的好成绩，他规定我每个星期只能来找他一次，如果考试不理想，就不见面了。

“考试对我从来就不是什么难事，这个动力也让我学习更加疯狂。第二次摸底考试我已经把第二名甩到70分开外，学校里的老师们都说，这回我们学校肯定要出个状元了。我果然就是那年我们省的状元。

“得分那天我欣喜若狂，我去找他，但是他已经不见了。我到处打听他的消息，学校在放假，也实在没有人知道。直到我去上大学也再没有见过他。听我们班主任说，他先是请了一个学期的假，然后回来办了辞职手续，说是去了深圳，两年以后，把老婆孩子都接了过去。所有的人都没有他的联系方式。

“大一那年元旦，我收到了一张明信片，上面只有一句话‘You can fly higher than an eagle.’没有落款，我知道那就是他。他是跟我彻底道别了。”

“你不想他吗？”

“想，但也只是想想而已。我们不可能在一起。他给了我最美的时光，我应该知足了。”

那天晚上，我说的最后一句话是“怪不得那次喝奶茶，我说初夜的时候你那么敏感”。苏毫不留情地给了我一拳。这次没有晓含拦着，打得可真够疼的。

苏的故事让我一天都心神不宁，我知道如果我不把这个事告诉晓含，我要憋疯掉的。但是这么私密的事，如果不是那天躺在床上聊天，加上苏也喝了点酒，打死她也不会告诉我。

晚上我犹豫了很久，还是给苏打了个电话。

“我能不能把你和中学老师的故事说给晓含听？”

“什么？”苏好像没明白。

我继续厚着脸皮解释：“你知道，没有你的同意我不好说嘛，保护知识产权人人有责。”

“你去死——”苏的声音大得要命，我的耳朵嗡嗡作响。

5

苏有过去，晓含现在有了球，而我，依然是一个老姑婆。

晓含和球进展神速。没过一个月，她已经把他以男朋友的身份正式带出来跟我们吃饭。

我对球并没有什么特别的好感，清清瘦瘦的他不是我的那杯茶。而且他就算再好也就是个穷教授，我登入豪宅做门客的愿望看来没法实现了。可是晓含喜欢，我也只能爱屋及乌。

球坐在我边上。他确是个沉默的人，我跟他也没什么共同话题，只能不停地谈晓含。

我语重心长地跟球分析了我多年来的研究心得：跟晓含在一起有个交往曲线，然后逐步分析每个拐点的影响因素——我的意思是，如果要和晓含保持长久的交往，就需要情绪升温不要太快，要保持距离，要关怀，但是不要流露。

我絮絮叨叨，晓含在旁边一脸恬静，美丽绝伦。

我说着说着渐渐住口了，我发现我好像在说一个毫不相干的注意事项。晓含和球，他们已经坐在飞船上，正在循着他们早已默契的轨道远离我。他们向全宇宙最实际的星球——地球飞去，而我还在公司里苦挣苦熬，根本没力气搞男女之事。我所在的其实像是火星，一片枯黄，大块的岩石，左右无人。

晓含和球似乎都没有注意到我的失落，他们的心已经涨满，我的声音可能只是个背景音乐罢了。他们甚至都没有察觉到，我什么时候沉默了下来。

晚上我打电话给苏，吐露了我的委屈——其实我没有必要委屈，但是我觉得球要把晓含拉走了，虽然我承认他们在一起多么像《完美归宿》的剧照。

苏没心没肺地笑起来，她说："你最大的需要是找到你自己的球，而不是像个变态的老寡妇一样唧唧歪歪。"

我愤而挂掉电话。

我随即又给晓含打了电话，不管球是不是在旁边。我占用了她很多时间，

讲述我对球的观感以及东拉西扯说点我的破事。

其实这些话简直可以说没有什么信息量，但我觉得似乎这样的方式能让晓含意识到：她除了是球的女朋友之外，首先是我的闺中密友，我依然有对她无礼和随便的特权。

第二天收到晓含转发的一个帖子。敏感的她大概是想向我表示她绝非重色轻友之徒。

> 一个女子结婚的时候，她的妈妈对她说："不要忘记你的女朋友们，当你渐渐变老的时候，她们会变得越来越重要。无论你多爱你的丈夫，无论你多爱你将来的孩子，你将依旧需要你的女朋友们。记得经常跟她们出门，和她们结伴干点什么，记得女朋友们不但是你的朋友，还是你的家人。
>
> 她听从了母亲的话。随着岁月的流逝，她慢慢地领悟到女朋友们其实是她生命的中流砥柱。爱褪色了，婚姻失败了，心碎了，职业生涯停滞了，孩子长大了，父母去世了。男人们不再打来电话，但女朋友们永远在身边，当需要帮助的时候，只有她们会毫无保留甚至毫无原则地支持她。
>
> 当你不得不独自在寂寞的山谷里行走，你的女朋友们会在山谷的边上，鼓舞你，为你祈祷，拉你一把，并在终点向你伸开双臂。如果没有她们，你的世界会完全不同。
>
> 当我们开始女性的征途，我们并不知道会有多少的悲喜在前头等着我们，我们也并不知道我们多么需要彼此。

自我防卫

千万不要主动打别人。但如果有人打你一拳，你一定要踢回一脚。要让欺负你的人知道：你可不是个软柿子。

1

David 早上突然神秘兮兮地通知我和 Fion，说是中午要请我们吃饭，宣布一个重要事项。我应了一声，埋头干自己的。

我一般不把 David 的话放在心上，他能有什么重要事项需要宣布？Fion 倒是很兴奋，这我倒是可以理解。我们这个品牌人少，也谈不上有多么融洽的关系，team building 之类的事都是有一搭没一搭的。Fion 一直埋怨我们这里没有别的品牌那么多活动，觉得闷得慌。

David 吃饭的时候显得特别放松，平时装腔作势的样子都没了，嘻嘻哈哈地主动消遣自己。我有点奇怪，也不禁想，如果他一直都是这样，也能算是一个可爱的人。

饭吃完了，David 把双手撑在桌边，以一副演讲的口吻说："我想告诉大家，在这个品牌我过得非常愉快。Mia 和 Fion，我希望你们在我走后能让这个品牌继续发扬光大。"

我吃了一惊："你要调到别的品牌？"

David 说："不，事实上，我还有两个星期就要到新公司上班了。我跟人事部沟通过，缩短了交接时间。"

Fion 娇滴滴地叫起来："哟！怎么口风这么严呀？老板你自奔前途去了，我和 Mia 以后靠谁呀？"

David又露出了我很讨厌的那种欲盖弥彰的得意，脸颊红扑扑地直放光："那家公司两个月之前接触我的，我已经拒绝了。但是半个月前，他们开出了一个非常诱人的价码——让我无法拒绝。总经理亲自给我打电话，表现了极大的诚意。"

跟Leon的辞职不同，David的离开对我没有任何情绪的影响——如果一定要说有的话，我甚至有点高兴。我知道我是个白眼狼，事实上David待我不薄。但在我心目中，我总是觉得他有点烂泥扶不上墙。他对我再好，也不能改变我对他的本质评价。

这短短不到两年的时间里，我经历了三个老板，从Peter到Leon，再到David，从能力上看，David是他们三个中最差的，但是我在他手下第一次找到了自信。开始自己完全独立地上项目，开始驾轻就熟地处理各种大型事务，我的意见总是能得到他的支持，我在他这里也第一次被评为优秀……当然，这里面自然有Leon给我打的底，但是我必须承认，在Leon手下那波涛汹涌的日子实在难熬，在David时代，我终于挺起胸膛。

不过我们这个品牌的人员也换得太快了点儿，这里仿佛有个超级不稳定气场。三个老板都成了过眼烟云，只剩下我这个小土豆还健在。

在David上洗手间的时候，我忍不住对Fion说："看来我这人有点克老板的命。又一个老板被我克走了。"

Fion夸张地笑起来，我知道大事不好，这个笑声实在是太熟悉了。

我正想叮嘱Fion让她千万别把我刚才说的话告诉David，可是David已经回来了。

David马上感兴趣地问Fion在笑什么。我对Fion使了个眼色，心里祈祷Fion这个蠢婆子不要再故伎重施。

祈祷无效。Fion还是嗲声嗲气地高声说："Mia说，是她把你克走的，她天生就是克老板的命！"

David的脸明显地一黑。

我简直痛恨这个女人。想当初，整个"西红柿炒鸡蛋"事件就是因为她捉



弄了我，现在她居然又抓紧机会黑我一道。

“Fion 这个人就是损人不利己。如果她跟我是竞争对手，她这样做还可以理解。但她只是一个秘书，就算把我给踩死，她也还是个秘书。”我跟晓含抱怨。

“我可不这么看。她原来是这个团队中唯一的女的，后来又来了个比她年轻比她漂亮比她前途大好的你。从这个意义上说，你显然是她的竞争对手。”晓含总是喜欢从男女关系的角度来分析问题。

苏有不同的观点：“也可能是因为 Fion 是那种不甘心永远当秘书的秘书，我以前也碰到过像她这样的。因为经理与秘书的地位不平等，她内心里大概有种仇富情绪，所以她看到你摔跟斗就会幸灾乐祸。”

我想了想，这倒是很有可能。在这个公司里，秘书在工作性质、薪水福利和发展机会上与经理们有着质的区别。她们干的活儿繁杂而琐碎：买机票、订酒店、复印、发传真、下楼接访客、帮老板的菲佣办签证……所以 Fion 对外从来不愿意说自己是秘书，她只说是“做行政工作的”。

无论是什么原因，总之 Fion 再一次成功地把我给害了。

David 离开的前一个星期正好是我们每年一次加工资的时候。增加的幅度，是由直接老板根据工作表现的等级来决定的。David 给我加的钱，是“优秀”等级中最低的。

苏说：“也许这也不完全是因为 Fion 说的话。你在过去一年多对 David 的那些不好，他其实都一直忍着，但因为种种原因他不好发作，为了讨好大象还不得不给你评个优秀。现在他反正要走了，用最后一个机会修理你一下也是可以理解的。”

“不管怎么说，Fion 的话肯定起了火上浇油的作用。这是什么事啊？这么多个老板本小姐都搞定了，现在居然被一个小秘书给害了。她以后可别落到我手上，不然我会让她很难看。”我紧握着拳头说。

2

没想到这只是不幸的开始，更大的噩梦还在后面等着我。

Alice 偷偷向我透露消息：接替 David 的，是香港的 Helen。我听到这个消息的时候忍不住一声惨叫。Helen 是全部门公认的特别难搞的老板。首先她是个女强人，工作作风比男人还凶狠强悍；同时她又是个老姑婆，以脾气古怪著称。

总之，从知道 Helen 要当我老板的那一刻起，我强烈地感受到，碰到像 David 那样的老板其实还算是好的。

苏和晓含没有表现出对我的任何同情。她们一致认为我过去的一年实在是太顺了，好果子全让我一个人给吃了。

“是啊，当一件事情好得不像真的的时候，它确实不是真的。”我自我解嘲。

Helen 的到来带来了新的文化。

她永远只穿三个色系的衣服：黑色，白色，深深浅浅的咖啡色。有一次 Fion 穿得花花绿绿的来上班，Helen 经过她身边的时候盯着她的衣服直皱眉头。

Helen 的凌厉作风名不虚传。她在办公室里见到下级或者合作伙伴，第一反应就是：“你还欠我什么？”

刚开始的时候我不知道她的这个毛病。我在进洗手间的过道里跟她迎面撞上，打了声招呼，她突然说：“Mia，你好像还欠我什么没给我？”

我一惊，飞快地在脑子里过了一下，然后确信自己并没有问她借过钱。

那边厢她已经在飞快地数手指头：“我记得我问你要了六样东西：消费者访谈报告，项目预算，媒体购买计划……哦，我想起来了，你还差一份过去六个月的销量数据没给我，下午四点一刻以前我要拿到。”她的时间表总是精确到一刻钟。

如果你到了点还没把功课交给她，她就会直接冲进你的格子间，站在你的电脑面前亲眼看着你做。你的后脖根都能感觉到她的呼吸，跟把枪顶在腰眼上

差不多。

更要命的是，她有强烈的好胜心以及挥斥方遒的欲望，刚上任就啪啪啪地派下了一堆活儿让我干，而且每天还能出不少幺蛾子。

刚开始我在她的淫威下一通点头。一般来说幺蛾子都有特别吸引人的地方，就像坏女人总是有魅人之处。听着听着我就觉得不对了，因为以我们的实际情况，根本不可能那么快地实现她野心勃勃的目标。

而且，她的幺蛾子有很大的负面效应——如果干不成的话。所以我点头的频率降低了，脸上也露出了怀疑和疑惑。我的脸当时肯定像个刚从打印机里吐出来的A4纸，极其二百五地把我的想法清晰呈现出来。Helen非常不快。

后来我当然说出了我的担忧，我认为自己已经说得很委婉，可是Helen劈头盖脸地把我给训了一顿。因为我已经坏了第一步，就是表现出了对她的项目的不信任。她这会儿热情还没下去，需要的是一个执行者，而不是一个跟她讨论可行性的人。

我又力图把原因解释得更清楚一些，Helen根本就没有兴趣听。如果我有点脑子就应该知道，这个时候千万不能说任何正确的事，因为所有的正确在这个关节上都会被否定。就算Helen后来认识到了事情的不可行，她也不能沿用我以前的理由，而是要找到更有说服力的理由——这不是给老板增加工作难度吗？

总之，在几次碰壁之后，我终于明白要对付这样强势的女人，唯一的办法就是努力按照她指定的方向前进，指哪打哪，既要有苏的勤劳努力，又不能像苏一样有自己的想法——虽然这样的埋头苦干实在不是我的强项。

有一天，Helen把我叫到她的格子间。

“Mia，你的这个表格上怎么有一个格是空的？”

我看了一下：“哦，这个问的是新口味上市12个月后的销量，我们还没有到12个月。”

“那你也不能空着。应该写N. A.（Not Available）。细节一定要严谨！”

“好吧。”我只好点头。想起以前别人告诉我的，有殖民地背景的人都过分

关注细节。Helen 简直就是这个结论的生动案例。

“对了，我还要跟你谈一下主打广告的方案。可是我现在要去开会，你在我下午出差前一定要找我谈一下。”

我找了她三次，要么她不在，要么就是有别人在和她谈事儿。

最后她拉着行李箱来找我：“Mia，我只能在去机场的路上跟你谈了。”

我说：“好啊，那你上了车以后打电话给我吧。”

她瞪大了眼睛：“我是说你可以跟我上 taxi，反正路上要四十多分钟，我们正好可以用这段时间谈。”

我觉得这简直是匪夷所思，但也没办法，只好乖乖地跟她上了车。在车上我打开了手提电脑，一路颠簸着一路讨论。

她的问题太多，在车上居然还没谈完。等她 check in 以后，我们又坐在机场的硬板凳上谈了十多分钟。她一边入关还一边喊：“我过了安检再给你电话！”

我已经快疯了！

3

Fion 这两天突然发烧请病假，弄得我不得不自己给自己当秘书。一会儿订会议室，一会儿下楼接广告公司的人进门，一会儿给大家叫午餐……

开完会好不容易有时间坐下来安安静静地写个文件，可是打印机又没墨了。

Fion 座位旁边有我们品牌的文具柜，打开一看，里面还有两个墨盒。于是我随手拿了一个。

我从来没干过像换墨盒这样的粗活，折腾了半天都没装上。正好 Derek 走过，于是我把他抓过来当壮丁。

他捣鼓了一下，也没装上，他抓了抓脑袋，把墨盒翻过来看了一下标签，恍然大悟地说：“不是你不会装，是这个墨盒的型号不对。它不是配你们这个打印机的，我们品牌用的倒是这个。”Derek 很耐心地跟我解释。

“哦，可能我拿错了。那里还有一个，你别走啊，我给你拿过来。”我一溜



小跑去拿另一个墨盒，又一溜小跑回来，把它放到 Derek 手里。

Derek 看了以后啼笑皆非："这个跟刚才那个是一模一样的，也不能用。"

我大怒："这两个墨盒是放在柜子最上面的，显然是刚领的。Fion 这个猪头，不能用的东西她领来干什么！"

"你为什么老是这么凶？女孩子要温柔。"Derek 笑。然后他很细心地帮我把我们打印机的型号写在一张纸条上，让我带上它去部门的储藏室拿新墨盒。

管储藏室的大妈有点唠叨，她一边给我拿墨盒，一边不停地抱怨："你们品牌的办公用品用得特别快。这也就是在 QT，公司财大气粗，不在乎这个。我以前在别的单位，连复印纸都省得不得了，每次都只能领一包。这里没人管，所以你们就随便浪费……"

她大概是到了更年期，我懒得搭理她。我们是小品牌，加上 Fion 不过三个人，我们用得再多也多不到哪儿去。

Fion 终于回来了，我又有人可以使唤了。

事实上，我刚进公司的时候有点怯生生的，不太好意思使唤 Fion 干活。她也明白这一点，所以有时故意欺负我，一些明明应该秘书做的事情，她也推给我让我自己做。

后来我慢慢地熟悉情况了，该她做的事就坚决让她做。事实上，在她挑拨我和 David 的关系以后，我为了报复还会故意给她找麻烦。

"Fion，现在机场规定要提前 45 分钟 check in 了，我今天开会会很晚怕赶不上。你先帮我拿行李去机场 check in，然后在入口处等着给我登记牌。"我故意用公事公办的语气对她说。

Fion 的脸色很不好看，她从来没干过帮人拎着箱子去机场 check in 这样的烂事。她也不是吃素的，当着我的面就到旁边 Helen 那里大声说："Helen，秘书的工作职责中并没有帮经理去机场 check in 这一条。"

我心里一声冷笑，她去找 Helen 可真是找错了人。如果 Helen 有权利为了谈个事就让我跟着她跑一趟机场，我当然也有权利让 Fion 帮我去 check in。这两

个事没有本质区别。

果然，Helen 把我叫过去问明白情况以后，用很职业的语气对 Fion 说：“秘书的工作职责中最重要的一条是协助经理处理行政事务。要不要帮 Mia 去机场 check in，取决于这是不是 business need。如果确实是 business need，你就应该去。”

于是我立刻理直气壮地说：“我不是四点半要给大象做 presentation 吗？我六点需要 check in，这当然是 business need。”

Fion 被噎得眼圈都红了。她不看我一眼，扭头就走。

我心里想：Fion 啊 Fion，你也有今天。老虎不发威，你以为我是 Hello Kitty！

中午跟苏吃饭的时候，我得意洋洋地告诉了她这件事，并且强调：“其实我是从来不主动打别人的，我并不想人为地树敌。但别人如果打我一拳，我是一定要踢回一脚的。我得让欺负我的人知道，我可不是个软柿子！”我说这话的时候，就差点没挥舞拳头了。

“是啊。得罪谁也别得罪 Mia。”苏笑着说。

快要开会的时候，我对 Fion 说：“你帮我找一个那个东西，我也不知道叫什么，就是做 presentation 的时候按一下就能在屏幕上出现个光点的笔。”

Fion 板着脸大声说：“我现在要帮大小姐扛着箱子去机场 check in 了，麻烦你自己找吧！”她的声音实在太大了，而且怒气冲冲的，弄得附近的人都扭头过来看我。

我觉得很没面子。我修理她的目的，无非想让她明白我的厉害，让她以后在我面前老实点儿。没想到她还跟我较上劲了。

但是时间快到了，我也只好臊眉搭眼地自己去文具柜里找。

好不容易翻到了我要的东西，我关上了柜子的门。可是突然之间我又觉得有点什么不对，重新再打开门一看，前几天她生病时我看见的那两个墨盒不见了。

这时候我想起管储藏室的大妈抱怨我们品牌浪费办公用品的事，我觉得这里面确实有点蹊跷。

有这么几点我是可以确定的：

第一，那两个墨盒肯定是 Fion 领的，因为在正常情况下秘书是负责领办公用品的人。事实上如果不是因为那天 Fion 生病，我甚至都不知道储藏室的门朝哪个方向开。

第二，我相信那两个墨盒是最近才领的。Fion 有点懒，所以我们的文具柜很乱，通常来说唯一的规律是新领的东西放在最上面，不太用的东西被压在最下面。

第三，这两个墨盒一定是 Fion 拿走的。因为我没拿，Helen 更没可能拿，而 Fion 刚回来两天它们就不见了。

第四，我们品牌一共三个人，苏的品牌有七个人，我们再浪费办公用品，也没可能比她们用的还多。

所以我断定 Fion 一定是利用公司的管理宽松私吞了一些办公用品。其实如果是几支笔几个本什么的，拿回家也没什么大不了的，因为也无据可查。但墨盒是不一样的，订墨盒是需要写明型号的。她领了跟我们品牌的打印机完全不匹配的墨盒，这会留下白底黑字的记录。

4

不过我现在没时间管这个，因为我要先忙着去做 presentation。

我的 presentation 做得很成功，大象频频点头。他最后提了两个问题，我也回答得很到位。Helen 满意地笑，显然我为她长了脸。

其实像我原来估计的那样，整个 presentation 只做了二十分钟，我自己去机场 check in 完全来得及。我确实是故意修理 Fion 的。

不过既然 Fion 已经去机场，我就更不用着急了。我去了一趟采购部找 Stella，她也是跟我同一年进公司的，办公用品的采购是她的工作之一。我们在

新员工培训的时候有些交情，不过平时交往不多。

我悄悄地把她叫到外面：“我需要告诉你一件事。我相信我们品牌有人领了跟我们打印机不匹配的墨盒，而且还不只一个。但我不能确定的是，这个到底是个偶然事件，还是个长期行为。我建议你去查一下记录。”

Stella 一听也有点紧张。因为如果真有这样的事，说明他们的管理不严。

临走的时候，我还特意叮嘱她我这是匿名揭发，让她千万别说是我说的，就说是她自己查出来的。言下之意，她可以立个小功，我也不用得罪人。

Stella 是个聪明人，她当然愿意这么处理。

然后我就去机场了。飞机落地的时候收到 Stella 的短信：“光是过去的一年，Fion 就领了九个这样的墨盒。现在需要查清楚的是，她是从什么时候开始这样干的。”

这下 Fion 有好果子吃了，我相信她会被记个大过或者通报批评什么的。活该！谁让她得罪了我。

第二天晚上接到 Helen 的电话，她很严肃地告诉我：“出事了。”

我还以为是生意出了什么乱子，没想到她说的是：“Fion 被炒了。”

我确乎吓了一跳，拿电话的手都有点发抖了。我真的不知道后果会有这么严重，我以为我抓到了 Fion 贪公司的小便宜，她会被批评。我完全没有料到她会为了这个事情被炒鱿鱼，因为几个墨盒也不值什么钱。

于是我假装不知道这件事，向 Helen 询问详情。

“我们为这个事情忙了一天。人力资源部的人跟我一起找 Fion 谈话，因为证据确凿，Fion 承认她把从公司里领的这些墨盒以便宜的价格卖给了别人。这样性质就很严重了，这是偷窃。按公司条例要被开除，我们已经让她今天就从公司消失。”

但 Helen 给我打电话的原因，主要还不是为了告诉我 Fion 被开除。她最想向我表达的是：她的手下犯了这样的事，对她也有不好的影响。但她觉得自己是为别人背了黑锅，因为她是刚来的，员工出现问题其实是 David 甚至是 Leon 的责任。她自己不好意思直接这么说，如果有人力资源部来向我了解有关情况，



我应该替她表达这个意思。

放下电话，我陷入了内疚的汪洋大海。

我觉得自己也实在有点太狠了。Fion 就算有错，也不至于被开除。她有了被 QT 开除的记录，还能找到好工作吗？我记得她跟我说过她先生是公务员，工资很低，她还有个孩子，她会不会过不下去？

慌乱中的我下意识地拨了一个电话。遇到这样的事情，我照理应该打给苏，可是这一次，我拨的是 Derek 的电话。

"你是不是又有袜子 party 想让我参加？"电话接通以后，Derek 嬉皮笑脸地说。因为我跟他认识这么久，这只是我第二次主动给他打电话。

"Derek，我犯罪了。"我说话的时候带着明显的哭腔。我是打心眼里觉得自己犯罪了，罪名是"防卫过度"。

他吓了一跳："Mia，你别着急，有什么事慢慢说。"

"就是因为那天那个倒霉的墨盒。"我的声音有点哽咽。我告诉了他 Fion 被开除的事——当然我省略了中间的一些步骤没有向他坦白，我不想让他知道我是一个那么阴险毒辣的女人。我说的话让他误以为：是我去领不同型号的墨盒这件事本身让别人无意中发现 Fion 的行为的。

Derek 听完后冷静地说："Mia，你千万别那么内疚，这个事情不是你的错。是 Fion 自己有问题，被发现是迟早的事情。而且没有人认为是你害她的，事实上我可以证明你连你们打印机是用什么墨盒的都不知道。"

他停了一下，突然说："如果非要说是有谁揭发她的话，其实本质上是我揭发了她。因为是我告诉你那两个墨盒都不能用，是我让你去领正确型号的墨盒的。"

我非常感动。我才发现在漫不经心的外表下，Derek 居然是一个这么有担当的男人。

人和人之间的缘分真的是命中注定的。我后来忍不住想，如果那一刻 Derek 在我身边，没准他会搂着我的肩膀安慰束手无策的我，没准我们俩还真能好上。但是当时是在电话里，所以我们之间的这个机会就这么错过了。

不过这样也好，我还是不应该和 Derek 好。因为我清楚地知道就算暂时跟他好上了，我以后也是会有外遇的。我已经害了 Fion，可不能再害 Derek。

女性特质

女老板跟男老板在本质上是不同的：男老板首先是个老板，然后是个人，最后才是个男人；而女老板首先是个女人，然后是个老板，最后才是个人。

1

早上跟 Helen 一起面试几个新秘书的候选人。

第一个女孩子看上去还挺不错的，老实本分，我很喜欢。经历了闹唤人的 Fion 之后，我觉得老实本分是一个秘书最重要的素质。

可是 Helen 对她并不看好："她的优点也是她的缺点，太老实了，不会见机行事随机应变。而且秘书太沉默了也不好。好的秘书是一定要有点八的，这样她可以从其他秘书那里带回些八卦的消息给我们——你知道，办公室里的所谓谣言最后通常都是真的。但太八了也不行，最好是只把别人的事情八给我们听，但不要把我们自己的事情八给别人听。"

我听得一愣一愣的。按照她的这个标准，我给她当秘书都未必合格。压力！

第二个应试者看起来倒是挺机灵的。她一坐下来就说："你们俩的品位很相近啊，穿的鞋都是一样的。"

我吓了一跳。因为我们一直坐着，她不说我还没注意到，而且我认为 Helen 也没注意到：今天我们都穿着 TOD'S 的同一款豆豆鞋，只是颜色有点不太一样。

其实这种鞋在办公室里撞鞋的概率很小。因为这个牌子相对比较低调，而且一双休闲鞋近三千块钱，连像晓含那样的购物狂都骂我奢侈。但它的好处是

非常非常舒适，只要穿上简直就舍不得脱下来。Helen 刚来不久，我并不知道她也穿这个。

Helen 笑了一下，没说什么。

这个女孩也没被 Helen 选上，我也不愿意要她。虽然她能发现我们穿一样的鞋，说明她还挺注意细节的，但她这么愣头愣脑地说出来，可不是个聪明的举动。

我虽然并不是太介意，但 Helen 一定不舒服——女人向来最不喜欢自己的穿戴跟别人撞上，更何况这个人还是自己的手下。换了我是老板，心里肯定也有点别扭。

我中午连午饭都没吃，特意大老远回家换鞋去了。因为下午我和 Helen 要跟广告公司的人开会，我相信她不会愿意让那么多人看到我们穿一样的鞋。

回到办公室正赶上开会。我简直不能相信自己的眼睛，Helen 也换了一双鞋。不过她换这双鞋的成本比我小，因为她就住在公司对面酒店的公寓里。

整个下午，我们俩心照不宣地谁也没有提起鞋的事，就像这件事情完全没有发生过。

我心想：幸亏我也回去换了。否则如果只有她一个人换的话，我会觉得很难堪。

伴君如伴虎，而且这还是只母老虎。

晚上跟晓含打电话说起鞋的事。

晓含说："在这件事上，你们俩还真有点像高手过招，不露痕迹。"

我深以为然："是啊，这就是和女老板共事特殊的考验，除了工作上的考查，还有生活品位上的品评。品位相差甚远是个灾难，太接近也不是什么好事。撞衫撞鞋的尴尬在办公室一样会有。不过我好歹还没遇见更坏的事。你知道我认识的一个销售部的女孩子有一次拜访客户的时候穿了 Armani，可是临时决定和她一起去的女老板才穿了一套不怎么显眼的套裙。女老板大概上车之后才意识到这一点，走到半路说是突然想起一件事没办，把那个女孩赶下车办去了。那以后这女孩可没少受罪。"



“为什么外企总是有这么多假模假式的牛鬼蛇神？这就是你们所谓的跟世界接轨的商务礼仪?”晓含气不过。

我没心没肺地笑。晓含虽然没在外企干过，但是我感觉她对外企似乎有着一种奇怪的敌意。

晓含接下来叹口气：“我感觉我的好日子要结束了，我们上个月来了个新的常务副总编，我们这个部门归他分管。他是从一家京城报纸调到这里来的，看样子是要接总编辑的班。他一个月给我们开了五个会，下个月要改版，方案写了一套又一套，报纸每天还得出，我们的工作量增长了三倍不止，我现在每天都得去上班，晚上还要加班写稿子，签版现在多了两个关口，头儿不走我也走不了。臭小妞，你高兴了吧？以前你们觉得我的清闲是对你们的不公，现在全找回来了。”

“老天是公平的!”我果然喜上眉梢。

“这个副总编有个非常独特的姓，他姓第五。”

“啥?”我没听明白。

“就是第一第二排下去那个第五。叫第五肱弘，一听这么骚包的名字，我就知道这肯定是个志在四方的人物。他和我们以前的总编们全不一样，每天都是意大利西装、登喜路的衬衣，头发上抹着摩丝，丝丝不乱。他其实更像个生意人，有人问他多大岁数，他笑着说三十郎当岁儿，实际上人事部的人偷偷告诉我，他下个月满四十岁了。老天，这是一个多么自恋的家伙!”

“我倒有个主意可以一下子把你我都解放了。我把你们这个副主编拿下怎么样？我每天负责吹枕头风，让他沉溺女色，这样我也能结束我的老姑婆生涯，而你们也轻松了。”

“这你就别琢磨了。第一，他孩子都上五年级了；第二，像他这样的人，正处在上升期，恐怕很忌讳莫名其妙的男女关系耽误了自己；第三，你肯定受不了他这样的男人；第四，他也不会喜欢你这样的女人；第五，呵呵，他就姓这个哈。总之，这事的可能性为零。”

我也就跟晓含逗逗，没想到她还这么一本正经地给我分析起来了。晓含从

来不喜欢跟我们说单位的事，一是以前她工作轻松，以她的聪明自能应付；二是她性情淡定，从不关心单位里的婆妈经。我从来没见过她对单位里的事说这么多，看来这位新来的老板确实折磨得她够呛。

“我想见见你的新老板，你这么一说我对他充满好奇。”我跟晓含要求。

“你别跟我添乱了。好了好了，我这个版的改版方案明天还要讨论，不跟你扯了。唉，这都是第三回了。”晓含心烦意乱地挂上了电话。

2

接下来的几天过得灰扑扑的。因为下一个年度的预算，我被 Helen 劈头盖脸地训斥了一顿。

我们今年还剩下不少的费用没有花完，本着为公司节约的精神，我认为我们明年可以少申请一点预算。跟 Helen 汇报工作时，我把这个想法跟她说了，她惊讶的表情让我觉得自己是个外星人。

“Mia，市场部的任务是花钱，不是省钱！我们当然要尽可能地争取最多的预算，你能申请到的预算越多，说明你的品牌越重要。我们甚至要故意申请比我们实际需要的多 15% 到 20%。这就像到菜场买菜一样，有个讨价还价的过程。如果我们想要一千万美元，我们就说需要一千两百万。然后总经理说他不能给你那么多，最多只能给你一千万，这样我们的目的就达到了。”

“可是我们今年连八百万都没花完。他们怎么会同意明年给我们一千万呢?”我觉得匪夷所思。

“所以你的任务就是要在这最后的两个月中把剩下的钱花完。多投放一些电视广告，多做一些助销工具，总之一定要花完!”Helen 斩钉截铁地说。

我现在可真是财大气粗了，我的任务是要在两个月内成功地花掉将近一百万美元。

至于 10% 的销量增长目标，Helen 也嫌我定得过于保守，她自己给了一个我认为是大跃进的数字。我的心里直嘀咕：她那么聪明的一个人，难道不担心

明年不能完成任务的话自己会很难堪吗？可是因为有了刚才的教训，我也懒得跟她争了。

我只有在 MSN 上跟苏发表自己的理论："我觉得制定一个品牌的发展目标，应该跟制定一个人的发展目标是一样的。太过高远的目标是没有建设性的。像天上的星星，无论怎么努力也够不着，所以索性就不努力了。比如说成为第二个默多克，如果实在不行，就嫁给他。我们承认这样的目标是致命的诱惑，但从不为之而努力。如果真有人傻傻地这样做，她会沮丧至死。"

苏半天也没有搭理我，她的 MSN 状态是"离开"。于是我自顾自地长篇大段地说下去："太过低下的目标同样也是没有建设性的。像柜子上的花瓶，只要一伸胳膊就能摸到，所以索性就不努力了。比如说希望公司和自己明天都还活着。

"所以，设定目标的要义在于找到一个那样的高度——像树上的果实，它就在你的头顶上方，跳起来，却总差一截碰不到。它吸引我们一次次地跳起，越跳越高，越离越近。只要你一直在努力，终有一天能摘到。

"这样浅显的道理，做起来却很难，尤其对于那些好大喜功的人。倘若一个人连自己的真实高度都弄不明白，又怎能给目标设定正确的高度呢？"

过了半天，终于等到了苏的回复："刚回来。你说的这些都有道理，但是你忘了考虑一个重要的因素，那就是'政治需要'，也就是所谓的'丢手绢'的游戏。大家不是传言在半年到一年内 Helen 就要升官了吗？升官之前给自己的品牌定下一个大跃进似的目标多一举两得啊，既显示了自己的能力和胆略，又成功地把这个烫手的山芋丢给了后任。"

原来如此。

3

周五是 Helen 的生日。

我觉得在办公室过生日是一件非常庸俗的事。事实上，QT 还是挺有人情味

的，无论谁的生日，同一个团队的人都会组织一个小小的 surprise party，大家一起吃蛋糕，给寿星送礼物。

可问题就出在这个所谓的 surprise 上。因为每个人的生日都会有这一套程序，大家都已经心知肚明，习以为常了。但是因为要尊重 surprise party 的精神，寿星又得在别人都忙碌准备的时候装作完全不知情的样子。更重要的是，要在迎头撞上 party 的那一刻，做出非常出乎意料的惊喜神情——谁说只有演艺圈才需要演技？我过了自己的第一个生日之后，深感疲惫。之后在生日之前提前安排好外出，避免打搅别人，也乐得自己轻松。

我老板的 surprise party，我当然免不了要贡献力量。我想：既然程序上不得不依照庸俗的传统，我们只能在细节上取胜了。

于是我特意告诉我们的新秘书 Melody，一定要舍近求远地去丽兹卡尔顿订他们的纽约芝士蛋糕："那里有很多种芝士蛋糕，你一定要记住'纽约芝士'，不要买成普通的'美国芝士'。因为只有纽约芝士蛋糕里面才有酸奶的成分。"我记得上次我们在那里开会的时候，Helen 对他们的这款蛋糕赞不绝口。

关于送给 Helen 的花，我也叮嘱了 Melody 半天："Helen 最喜欢的花是白玫瑰，要买两打。要去酒店斜对门那条马路的右手第一家花店买，他们的包装比较有品位。最好用那种浅紫色的有凹凸图案的纸来包，系深紫色的缎带……"

至于我自己送给 Helen 的礼物，是我早就准备好的。上个月我和 Helen 去杭州出差，她看上了一条真丝睡裙，当时不记得由于什么原因没有立刻买下来。临上飞机前的大傍晚我还又专门陪她去买，可是那个店关门了，她在飞机上还在后悔。

因为知道她不久以后要过生日，所以后来我悄悄让当地的销售人员到那个店里买了直接寄给我。

可是我不愿意把礼物直接拿给 Helen，那太生硬了。我只是在她生日的当天趁她不注意的时候，把包装精美的礼物放在她的桌子上，甚至没有留下姓名。

她当然知道是我干的。没过一会，她就在 MSN 上对我说 thank you，还发了一个不好意思的笑脸。这个举动对于 Helen 来说非常难得。



果然，Helen 对她自己的 surprise party 很满意。她甚至当众说："今天我尤其体会到细节是魔鬼的道理。我相信既然你们能对我的生日 party 这么注重细节，你们就完全有能力对 business 注意细节。"

我当时正在矜持地跷着指头喝咖啡，一口气没喘匀，差点给呛着。

我简直后悔为什么替她考虑得这么多。我承认作为下属有拍老板马屁的必要，这也是办公室规则——如果你从来没让你的老板真正开心过一天，那么他会让你永远不开心——但这么细致的结果将是，她会对我们所有人提出更高的工作要求。

Helen 是那种拥有魔法指南针的人，所有跟工作无关的事，哪怕是吃碗面洗个脚，她最后都会指到工作上来。从这个意义上说，我实在是自讨苦吃。

第二天上班的时候在公司门口碰到苏，我呱唧呱唧地一路把 Helen 生日的事告诉她。她睁大了眼睛："想不到你这么细心。你以后会是一个多么善于给老公 surprise 的家伙，我简直要崇拜你了！"

我表示了我的担忧，可是发现苏有点若有所思，仿佛没听我说。

我突然觉得其实在很多方面，苏和 Helen 很相似。她们的工作绝对是生活的重心，而且能做到工作就是娱乐。苏把所有的精力都花在提升业绩上，从来没有留意过老板喜欢什么蛋糕这样的细节。或者即使留意到，她也根本不屑于干这些花拳绣腿刻意取巧的事，因为她是靠干货和实力取胜的人。

4

晚上快睡着的时候接到苏的电话："Mia，我有件事情想请教你一下。"她的语气非常罕见的谦虚。

"别开玩笑了，你还有什么事情能请教我？"

在我跟苏之间，只有我不停地因为工作的事请教她的份。不仅仅是因为她比我早一年进公司，更重要的是她比我聪明能干。

我清楚地记得有一次我问她在广东怎么买电视广告比较划算的事——这个

省的广告购买比较复杂，因为要考虑到香港电视台对当地的影响。当时苏一听我的问题就直撇嘴："Mia，你都进公司快两年了，这么简单的问题怎么还没弄明白！"我很不好意思，感觉自己像个弱智。

所以当苏居然在这样的深夜以如此谦虚的语气向我请教时，我简直有点受宠若惊。

"我就是想问你一下，过几天正好也是我老板生日，我应该送他什么礼物比较好？"

我忍不住哈哈大笑。我说呢，原来是这样的问题，这就可以理解了。

苏有点不好意思地解释："我听你说你给 Helen 准备生日 party 的事，很受启发。其实我以前从来不给老板准备生日礼物，虽然我知道别人都会送。但最近几个月我跟老板的关系有点僵，所以我想是不是应该借这个机会缓和一下。"

于是我很积极地替她出主意："送礼物这个事情通常来说只有两条路径：一条叫投其所好，另一条叫出奇制胜。我对你老板实在是不太了解，他平时都喜欢什么呢？"

"他其实是个很闷的人，唯一的爱好就是打高尔夫。"

我想了一下："哦，那就有点麻烦，高尔夫用品不是太好送。因为真正打高尔夫的人对球具是很讲究的，除非你清楚地知道他用的是什么牌子，现在还需要什么，否则买了也白买。而且这些东西通常很贵，我觉得送老板礼物如果太昂贵其实并不好，有贿赂的嫌疑。"

苏也表示同意："按照你的理论，那就只剩下出奇制胜这一招了。"

"我知道了，不如你送他花吧。"我突然说。

"你说什么？那不行，他这样的一个人，没可能喜欢花的。"苏毫不掩饰对我很失望。

"别着急，你听我慢慢说。首先，你的反应是正确的，所谓出奇制胜，那就是得送一种乍一听起来觉得不合乎逻辑的东西。"

"那你给我解释一下，送花那么庸俗的事情怎么能出奇制胜呢？"

我慢悠悠地说："礼物的功能有两种，一种是给自己用的，一种是给别人看

的。作为一个老板，收到后一种礼物其实更有意义。你想，他办公室里摆着他手下送给他的花，每个路过的人都能看到，多有面子啊。说不定，还能提醒其他不知道他生日的人赶紧表示表示。”

然后我又详细跟她说了一下操作的细节：“这束花一定要特别大特别昂贵。因为我相信其他人出于庸俗或者懒惰，也很可能会给他送花，所以你的花一定要在气势上压倒所有别的花，让它们都沦落为你的陪衬。包装得有品位也很重要。另外千万别买玫瑰，就买那些平时特别少见的品种，比如说有种浅绿色的绣球花就比较适合放在男人的办公室里……”

经过我这么一分析，苏越来越觉得有道理。

放下电话，我看了一下床头柜上的闹钟，我居然整整给她讲了半个小时。我很奇怪为什么自己干这种事从来不会觉得累，可是我只要一说工作的事马上就开始摁秒表计时。

过了几天，苏很高兴地告诉：“今天连我在内一共有三个人给我老板送花，但我那束最大最漂亮。我老板特别高兴，把它摆在他的茶几正中，而且他一整天都对我和颜悦色的。Mia，你简直是个天才！你这些本领都是从哪儿学来的?”

我很坦白地说：“这些都是小伎俩，没什么的。我跟你不一样，我没你聪明没你能干没你勤奋，只能靠这些旁门左道来混社会。”

“我觉得你想出这么漂亮的点子就是最大的聪明。”苏对我的表扬不遗余力。

我掏心掏肺地说：“其实不是的。你以前只是不屑于干这些，因为你从来不需要用这种方式来给自己加分。以你的智商，如果真的在这里下工夫，任何人都不是你的对手。”

5

晓含推荐了一间新开业的茶室，说是他家的单枞很好。

我们已经差不多两个月没有在一起闲扯了，我们每次出去，无论是逛街还是吃饭，都像是前戏，其实真正的主戏就是扯淡聊天。

晓含的小脸有点苍白，也不如以前那么话多，在喝了半个小时之后，她终于活过来了。

苏不知道是不是受了送花的刺激，最近特别关心别人的老板。她追问了晓含很多细节，比如老板多高，有什么口头禅，以前做过什么大的case，未来有几个可能的去向，是什么工作风格，如何发号施令，是否加班，是否爱打高尔夫球，开什么车……如果不是我了解苏，我会理解为她想要把晓含的老板当个金龟婿钓上。

"我觉得他很不错。"苏听完晓含的介绍之后总结。

我翻了翻眼睛："我觉得两个工作狂能互相欣赏，前提是他们不能在一块儿工作，尤其不能是上下级的关系。"

"我倒不这么认为。这和工作狂没有关系，这是工作目标的问题。晓含的报社属于树大根深的那种，虽说有强大的品牌力量，但是工作方式特别老土，加上那里国营气息特别严重，关系又盘根错节，如果他们要向更高处走，没有这种有背景的强悍老板，光靠那些老大一把岁数的大叔大婶，根本是不可能的。"苏毫无跟我斗嘴的意思，她分析得极其认真。

苏转向晓含："你们报社资产状况良好，前几年钱多烧的，在城区工厂改造项目中买了好多块地，你还记得吗，光是以前坐车的时候你给我指的那几块地，可值老了钱了，再说你们的报纸发行量在本地也数一数二，但是同地区几大报业集团竞争也非常激烈。你们老板肯定不是代表他自己到报社来，这是第一。第二，他来的主要使命就是整合资源挂牌上市或者借壳上市。"

晓含惊讶地张开嘴："苏，你真是个牛人！社里几位领导、编委会和财务总监前段时间拉到外地开会，我听说确实就是这个主题，会议的主持人就是这位第五。"

苏根本不为我们真诚的钦佩所动："不过报业集团上市应该还有不少麻烦，你们借壳的可能性比较高。"

我愣愣地看着苏，她是个天生的生意人。只要一涉及商业，她就极度敏感和兴奋。



“苏，我看你和这个第五倒是一对儿。”我宣布。

“我可不喜欢有老婆孩子的男人。”苏马上接口。

我迅速地瞥了她一眼，我们都想到了她的第一个男人。苏回以恶狠狠的警告的眼光，我不得不低下头，把苏第一次的故事当口药强咽了下去。

晓含没注意我们的眼神官司：“客观地说，这个老板确实是个极有号召力的人。跟我一年进报社的宁辙，就是那个被 Mia 说成是‘拧着’的姑娘，我从来没见她那么投入地干活。你们还记得我们刚到这儿的那一段儿，还经常一起吃饭来着，那是个多么嬉皮笑脸的家伙呀，从来不说正经话，现在跟变了个人儿似的。我晚上多晚走都看见她还在挥汗如雨地干活，早上偶尔 8 点半到报社的时候，人家还在那挥汗如雨，那架势好像都没回过家似的。”

“可能你们老板许了她什么好处呗。”我不以为然。

“那倒未必，我第一次见她就觉得她其实是想干点什么的人。不过在你们报社当时的那个环境，一个刚来的小年轻，也轮不到她干什么，所以她也就混着。也许她是受到了你们老板的感召，从心里认同他和他吆喝的这个事儿。”苏说。

“他一个人能搅起多大的风浪？”我还是不相信一个人能对一家如此大的报社产生多大的影响。

晓含慢悠悠地说：“苏可能是对的，最近我们报社频频更换版面主任和副总编，外面调来好几个人，都在关键位置。财务总监听说马上要调到子报去做总编，很奇怪的调动，虽然职务上没有降，但是这明显就是要把财务总监的位置空出来给新人。”

“我只关心你，”我对晓含说，“你的老板换了之后，我觉得你好像变化很大似的，这件衣服还是我们多久以前一起买的，都皱巴巴的了。还有，你现在跟我说话语速特别快，弄得我一跟你电话就担心你有什么要紧的事，说话都说不利索了。”

“走一步看一步呗，我觉得这个工作已经离我最初的设想越来越远，成天累得像狗一样，还不知道为什么。”晓含无奈地说。

“瞎说！”苏很激动地反驳，“为什么这么悲观？想想，你们在运作上市期

间，会有多少事是以前没有做过的？会产生多少机会？就算你以后要去别的地方干，这也会是你非常重要的履历！”

晓含叹口气：“我不过是个副刊编辑，上市这么大的事跟我也搭不上关系，我现在不过是受着池鱼之殃。”

“机会，我指的是机会！”苏一副恨铁不成钢的样子，“不管你们老板代表了谁，至少他带来了新的变化，这事儿也不是个坏事儿。他现在是用人之际，你积极一些对你不会有损失，只会有更多的可能性。”

“我压根不觉得上市这种事于我有什么好处。OK，这也许是第五老板的理想，但您也不能为了您的或者什么别人的理想把其他人都搭着卖了吧？我们为什么要拼死拼活为你的理想买单？”晓含气不顺。我很少见她如此激动，也许只有国营的底子才会有这种理直气壮的反应吧。我想，现在还能有多少人在工作上还自我感觉跟主人翁似的？不管第五老板代表了谁，他现在代表的至少是资本，资本的权益是神圣的哟。

苏脸上已经明确地写上了“短视、自我、愚昧”等诸多词汇，正吸一口气打算反驳晓含，我赶紧抢在她前面打断她：“咱不管别人的理想，咱就管咱自己的。苏，你的职业理想是啥呢？”

果然，一听到这个问题，苏立刻放弃了攻击目标：“创业！我一定要当CEO，只有自己做CEO才能最大限度地创造生意。”

我有点意外：“原来我并不了解你。我还一直以为你的理想是在QT做中国人中的第一个VP呢。”

“在QT就算做到那样的位置，也不过是给别人打工的白领。我那天看《赤桥下的暖流》，特别受刺激。女主角这样评价她的前任和现任男友：‘他是个真正的渔夫，而你只是一个受薪的白领！’”

苏想了想，又继续说：“其实在QT，有的时候就像在为自己以后的生意练手。我把钱砸下去，看看究竟这样会不会起泡，能起多大的泡。”

我说：“我的理想职业只有三个条件：首先是体面，其次是轻松，然后还要有一间有门的独立办公室。”

“为什么要强调有门呢？”晓含不明白。

“我们那儿只有市场总监以上才有独立的办公室。”苏向晓含解释。

“原来你是想当市场总监呀。”晓含恍然大悟。

“其实也不是，我要的是门。你一个星期才上两天班，你当然不明白——好了好了，我知道你现在需要天天去，那不是也没几天吗？你知道办公室要是没有门，自己的一举一动都暴露在别人面前。它就像永远不会设防的堡垒，任何人都可以径直闯入你的领地——尤其是你的老板。所以你不得不时刻保持警惕，以防他人突如其来的降临。最可怕的是，如果办公室没有门，你被老板批评的时候，周围的同事都可以清晰地听见老板训斥你的声音，多么没有尊严。”

苏不以为然：“其实就算你有了门，不也是一样干活吗？这算什么理想？门是职位的标记而已，只能证明你可以干更高级的事。”

“有了门就有了尊严有了保有隐私的权利。掩上门，你能够以最个人的状态工作，哪怕把光着的脚丫跷在办公桌上读文件也没关系。门上贴着你当月的工作日程表，有人想跟你谈话时，不得不仰着头在你的日程表中寻找 appointment 和 appointment 中的空隙，而且所有的人都会很有礼貌地先敲门再进来——包括你的老板。”

苏有点奇怪：“在公司能有什么隐私？跷着脚丫子听起来也没什么吸引力。”

我叹气：“苏，我不是你，我每次路过你的办公间都在想，如果我是你的老板，我已经要被你投入工作的表情给打动得要哭了，你的眼睛总是灼灼放光，全身每个细胞都在表达自己对工作的爱。可是我呢？我不能坚持连续干两个小时，中间一定要去尿个尿，或者把鞋脱下来用脚勾着耍耍，实在无聊我还会眯着眼睛数自己的眼睫毛——办公室没有门，我比偷情的人都辛苦。”

晓含很同情我，在大学的时候她就看着我这副德性，她不相信公司能改造我，我也不相信。

苏笑着说：“Mia 的优点就是要求不高，比较容易满足。事实上，你只要在 QT 升两次职，当个市场总监，第一和第三个条件都完全满足了。至于轻松，那是相对的。你那么能混，在任何情况下都会比别的人轻松。”

“升职？我没想过这个，这离我实在还有点远。你这么优秀的人才都还没升，哪能轮到我呀。”

晓含拍着我的肩膀说：“Mia 还挺有自知之明。”

我没脸没皮地说：“这简直就是我唯一的优点。”

轮到晓含的时候，她一脸向往地说：“我的理想职业是这样的——每天自由自在地干自己喜欢的事：看书，画画，插花，学一门稀有的外语……”

还没说完便被苏毫不留情地打断：“你说的是理想生活，不是理想职业！”

“有那么大区别吗？人怎么过一辈子才是最重要的事，苦守苦熬到五六十岁才退休，还能有多少好事能等着你？工作是不得已的事，人生才重要。”晓含的表情似乎有点鄙夷永远加班的苏和我。

连我都忍不住表示反对：“休闲的要义是要忙里偷闲。只有当你饿了的时候，饭才会特别香；只有当你渴的时候，水才会特别甜。而且好的东西是要分享的，所有人都在上班，你一个人的悠闲生活其实也会很寂寞无聊。所以亦舒曾经在小说里写过：中环写字楼的年轻女职员几千块钱的工资，还得给自己买名牌套装，在写字间里受老板的气。但是不上班又干什么呢？难道每天逛街喝茶过一辈子吗？”

这时苏突然笑着摇头：“人家都说臭味相投，像我们这样从对老公到对工作追求都完全不同的人，还这么扎堆，真挺不可思议的。”

我说：“我突然想起有一次我看到七喜小子 Fido Dido 的广告，当时我就想告诉你们他说的一些话能分别概括我们三个人的特点。比如说‘一般还不如不干’，说的是苏；‘花时间选择不如花时间享乐’，说的是晓含；‘世界很复杂，心里知道就行了’，说的是我。”

“确切地说，应该是‘世界很复杂，心里知道就行了——可千万别说出来啊！’Mia 就是忍不住把什么都说出来。”晓含看着我笑。

自大狂强迫症

工作过于勤奋的人其实都有一种心理疾病，叫做自大狂强迫症，总觉得没有自己地球就不转了。其实越是系统庞大的著名公司，每个员工就越是一颗螺丝钉，没必要把自己太当回事。

1

Helen 突然宣布结婚了，她的先生 Henry 是某外资银行的高管，追了她很多年。

跟她吃午饭的时候，我说："这下你终于可以好好休息一阵了，有 15 天的婚假呢。你打算到哪里度蜜月？"——我承认我关心这件事更多的是为自己着想，我的心里话是：您快休婚假吧，赶紧的，好让我也趁机歇会儿。

Helen 叹了口气："我哪有时间啊，我这个月忙得不得了。先要去韩国给亚太区的项目经理做五天培训；然后美国总部的老板们过来视察，我得全程陪同；接下来又是新品上市……"

"你不会是告诉我你连婚假都请不了吧？"我很沮丧。

Helen 想了想说："下周五还是要请一天假回香港注册，人家要工作日才办公。"

"才请一天，那还不如请呢。"我是觉得如果完全不请，当劳模的时候形象会更高大全一点。

吃完饭以后，我们又喝了一会儿茶。Helen 突然说："我以前的几个男朋友，都是因为受不了我工作太投入而分手的。但 Henry 不一样，Henry 对我特别包容。还是那句老话，你要挑一个最爱你的人做老公。"

我听这话的意思，显然也可以理解成 Henry 并不是她最爱的。Helen 语气很意味深长，说幸福，又有点幽幽的；说遗憾吧，但也不是不幸福。

她手上闪烁的钻戒，是著名的 Tiffany Setting，六爪镶嵌单颗钻石，这也是我最喜欢的款式。

我真心诚意地夸奖了她的品位："钻戒的设计最忌繁复，式样越简单越好，为的是让钻石本身成为主角，否则便是喧宾夺主了。"

Helen 说："我都没时间去做指甲。应该把指甲修成方形，涂点透明的指甲油，那样戴起来更靓一些。"

在 Helen 明明请了假去注册的那天，我很惊讶地发现她一早又出现在办公室里。

"你不是今天要去结婚吗?"我简直怀疑自己记错了日期。

"是啊是啊，我待会就走。我刚跟市场研究部开完一个短会。他们的报告今天要发给总裁，但我昨天发现里面的两个结论有点问题，需要进一步分析。"然后她又仔细地跟我解释了一番具体的细节，叮嘱我今天要盯着这个事，在报告正式发出去之前要再跟她电话确认一下。

这时候大象正好在附近，我对着大象喊："Helen 今天结婚，她居然还来上班!"

大象摇着头，做出一副要昏倒的架势："Helen，你以后千万别再干这样的事了!"

我笑着说："她没机会再干这样的事了，因为她只结一次婚。"

几天之后 Helen 请我们去她家参加一个小型的庆祝 party。

那确实是豪宅，Helen 自己的衣帽间比我的整个卧室都大。她还有专门的钢琴房——虽然我完全不相信她还有弹钢琴的闲情逸致。

我指着客厅里巨大的米色沙发对 Helen 说："一看就是你的风格，连沙发都是 NATUZZI 的。"

Helen 笑："NATUZZI 就相当于鞋子里的 TOD'S。"

站在一旁的 Henry 打趣："你们知道我们家为什么弄得这么好吗？那是因为从装修到家具，都是 Helen 指定的，我完全没有参与。"

我心想，你掏钱就是最大的参与。以 Helen 一个市场经理的经济状况，根本没可能住上这个层次的豪宅。

Henry 又拿出 Helen 以前的相册给我们看："你们能相信吗？她读大学的时候扎了四个耳洞，还文过身。" Henry 说起 Helen，总是一副欣赏的表情。

Helen 在一旁微笑，手上黄豆般大钻戒闪闪发亮。我忍不住想，以 Henry 的财力和爱，Helen 根本用不着工作得那么辛苦。这个 Henry 应该娶的是晓含，这样二楼的那间对着花园的客房就归我了。

不过现在拆散 Helen 两口子，继而把晓含和球搅黄，接着再让 Henry 成功和晓含配对，难度实在太大了。我深深叹了一口气，把那间客房在脑子里摁了一下 Delete 键——我的豪门门客梦想算是此生难遂：晓含原本是我唯一的指望，苏是一个根本不能指望的人。看来我最大的希望还是自己嫁给一个 Henry 这样的人，自己充当豪门佳妇兼门客自娱自乐了。

Helen 叫我喝咖啡的时候，我正站在楼梯口对着中式条案上的一只古董花瓶发呆，我在想："能身具两种本事的人，我认识的人里面大概只有我自己有这个潜力，这大概就是'没有什么救世主，更没有神仙皇帝'的真意吧。"

2

公司把我们整个部门的人拉到郊外的高尔夫俱乐部开两天年会。

"真无聊。我对打高尔夫实在没什么兴趣，总觉得这是一项无比沉闷的运动。而且它在国内简直就是暴发户们的专属项目，拿着捏着，假模假式的。"在车上，我跟苏抱怨。

"那也总好过去旅游风景点吧，至少还能学习一项技能。"苏说。

苏是那种特别具有学习精神的人，她碰到什么新鲜事物总爱说一句口头禅：

"我来学习一下。"

而且更难得的是，她愿意为了学习付出代价。有一次我们在意大利旅行，本来明明可以去售票窗买火车票，可是苏非坚持要学习使用他们的自动售票机，而且那个倒霉的自动售票机没有任何英文说明，在苏坚持不懈地鼓捣了十多分钟以后，她终于带着胜利的表情买到了车票。可是我们才坐了半截，就被检票的人赶下了火车——原来苏买的票不是直达的，中间要转一趟车，而我们傻乎乎地错过了该转车的站。结果是我们多花了三个小时左转右转，才又坐上了正确的车。

过了一会，苏又说："其实即使公司不组织，我也一直打算自己出钱参加个初级的高尔夫课程。我的好几个朋友都说以前谈生意只要在饭桌上聊就可以了，但现在大家都约着打高尔夫的时候谈。"

"这就是为什么我更不喜欢这个运动了，太功利。"我撇了撇嘴。

"也称不上功利吧，顶多就是比较主流。"苏为自己的价值观辩护。

"是啊，我还不知道您是个那么主流的人。你要是生活在'米国'，一定念的是斯坦福，嫁给哈佛法学院毕业的律师，在《纽约时报》上登结婚启事，然后住在能看见中央公园的房子里……"

苏笑着反唇相讥："那是！不像你，简直是布波族的代表人物。看上去淡泊名利，其实特贪婪。布尔乔亚的体面稳定，波希米亚的不羁浪漫，哪样都少不了，而且还显得特别时髦。"

QT的会议永远不会只让你坐着听。无论谈什么话题，都要把所有的人分成小组讨论，然后推举一个人代表自己的小组做presentation。

苏被我们称为人大代表，因为她所在的小组永远都推举她来发言——弄得后来连老板们都看不下去了，强调大家要轮流发言。

事实上，说"推举"并不恰当，即使别人不推举苏，她也会抢着代表大家发言。苏以前跟我说过，她愿意发言的原因是因为这样可以把握话语权："尤其是当小组成员对某个问题意见不一致的时候，发言的那个人就有特权更多地表



达个人观点。”

跟苏相反，我是最不喜欢代表小组发言的。每个问题都要认真思考，并且把全组人的观点都做详细笔记，还得归纳总结。这不是比上班还累吗？

为了逃避发言，我每次都在开始讨论的时候特别积极地第一个跳出来，建议某一个人代表我们小组发言。这样确定了自己不需要发言，我就轻松了。想出主意的时候天马行空地抛一些主意给大家贡献力量，犯懒的时候就自己闷头喝茶歇着。

“Mia，我发现你在私下里还挺活泛，但在公开场合就特别低调安静。”坐在我旁边的 Derek 突然对我说。

我翘了一下嘴角没说话。明明偷了懒，还赢得了低调的美名。是我懒到了一定的境界，还是 Derek 太实诚呢？

Derek 自己是苏跟我的折中版本：一定会发言，但没有苏那么张扬——也许这也正是我对他不感冒的原因，我觉得做人一定要有特点，要么飞扬跋扈气蕴在胸，要么冷眼袖手清高傲世。

我们品牌的广告获了一个大奖，Helen 在年会上还上台介绍了成功经验。

Helen 穿了一身黑色套装，正如我猜想的一样。香港女人在正式场合永远穿黑色，这是个永恒不变的定律。但是，她脚上穿了一双 PRADA 的红色高跟鞋——这是 Helen 煞费心思的表现，她是既要体现职业女性的稳重干练，又表达个人的时尚品位，她就是那个穿 PRADA 的女魔头。

Helen 发言的时候我一直在低头发短信。苏说：“你老板的发言你怎么都不认真听？”

我笑着说：“我都听过 N 遍啦。Helen 为了这个演讲特别紧张，光是当着我的面就在小会议室里彩排了三遍，每次都问我有没有进步，我听得耳朵都起老茧了。”

苏点头：“这只能说明 Helen 现在把你当自己人了。人只有在自己人面前，才会放心地分享自己的担忧和恐惧。在敌人面前，通常都是昂首挺胸，打落牙

齿和血咽。”

我想想也是。其实 Helen 在这里挺孤独的。Helen 是那种用力用在外面的，其实在她的身边相对安全，她的目标高远，不屑于拿身边的人开刀。

因为已经非常熟练了，所以 Helen 演讲的效果不错。掌声中，她的笑容很矜持。

3

晚上我诱惑苏去做 SPA：“这里的 SPA 很出名的，得过国际大奖。”

“我要先回房间处理一下邮件。一天没查电邮，我不放心。”

我安慰她：“拜托，你老板和大老板今天都在这开会，他们还没时间发邮件给你。”

“可是广告公司有几件事要找我。我约了他们晚上九点开电话会议。”

于是我在房间里百无聊赖地看着 HBO，一直等她等到快十一点。我都迷糊过去了，她才打电话找我。于是两人像解放了似的一路狂奔。

我特意在网上做过功课，直接挑了他们最贵的 SPA。我像个托儿似的对苏推荐：“这个系列混合了按摩和磨砂。那个磨砂的名字听起来都非常健康，叫大麦姜黄磨砂。因为大麦有滋润的功能，而姜又有清爽的作用……”

苏没有被我蛊惑，她很理性地把价目表从头看到尾，然后挑了一个中等价位的：“我相信中等价位的东西是性价比最好的。”

无论如何，SPA 确实不错。SPA 师手势纯熟，力道正好，一会用指尖一会用手掌一会用肘部，我原本酸疼的腰背舒坦得忍不住要叹息了。

我并不知道这场 SPA 的后半部分是怎么回事，因为我已经舒服得睡过去了。这就是我喜欢 SPA 的原因——身、心、灵的彻底放松。

结束以后，我们捧着薄荷茶斜靠在躺椅上。我闻着柠檬草香薰的味道，懒懒地发呆，不愿动弹。

“我觉得我简直达到了高潮。”我对苏说。

苏突然说："SPA 的坏处就是它特别消磨斗志。"她的自我反省多么煞风景。

"晕！我觉得你对自己实在太苛刻了。"

苏想了一想，感叹地说："是啊，还是你比我会享受生活，有时候我都觉得我对自己太严格要求了。我连放荡都只是在脑子里过一下，然后就觉得自己已经放荡过了。"

第二天上午是高尔夫时间。会打的人下场打，不会打的菜鸟由公司出钱请教练打练习场。

练习场的排列像毛厕一样，一个人一个坑。位置是自己挑的，我挑了苏后面的球道。过了一会，一回头看见 Derek 的位置紧挨着我。为了这个，苏又对我挤眉弄眼了一番。

大家都是第一次打，完全就是站在同一条起跑线上的较量。

刚开始的时候很有挫败感。我挥了几次杆，连球都没击中。

"有点丢人现眼哈。"我乐呵呵地自嘲。

Derek 安慰我："多练几次就好了。"

后来我好不容易能击中球了，可是打得特别近，而且球一会儿偏左，一会儿偏右。

天很热。我打了一小会就汗流浃背了，溜达到旁边阴凉处休息。远远地看着教练在指导苏正确的打球姿势，那教练穿一身白，长得还挺俊。

我们是每五个人共用一个教练，可是教练在苏旁边待的时间显然最长。因为她最认真，提了无数个问题。

"幸亏是公司出钱，如果是 AA 制我们就亏了。"又回到球道的时候，我大声对苏抗议。

"好了，现在轮到你了。"教练笑着说，露出一嘴整齐的白牙。

"你是湖南人吗？"我突然没头没脑地问。

"是啊，你是怎么知道的？"他很惊讶。

"你刚才跟她说话的时候我听出来的。你已经是湖南人中普通话说得比较好

的了，但是还是有点 f 和 h 不分。你知道吗？我发明了一个办法确认一个人是不是湖南人，就是让他说‘未婚夫妇’四个字。”

教练很好奇，他果然说了这四个字，说得非常费劲。我们俩哈哈大笑。

我又问了他如果我要自己请一个教练，费用大概是多少。他说一个小时的一对一的课程是六百多块钱，像我们这样几个人一起请的，就是每小时一千两百块。

等教练走了以后，苏回过头来对我怒目而视：“未婚夫妇？Mia，每小时一千两百块的教练费，你就只用来跟他打情骂俏！”

苏这么一说，我也觉得自己很不靠谱。我耸耸肩，管他呢，我又不希望当什么老虎伍兹，不就是个玩嘛。

最后我只练了一半的时间就宣布结束战斗了。我最好的纪录是勉强打到 50 码，自己觉得还挺美。可是教练说女孩子第一次练习，应该能打到 100 左右。

苏埋头苦练到最后一分钟，她的平均水平是 150 码。球是没有配额的，两个小时内能打多少就打多少。苏打的球数是我的四倍，她的手上磨出了一个小水泡。

“你这完全是公司买单的打法。你是不是觉得少打一个就亏了？”我嘲笑她。

Derek 的成绩跟苏差不多，但他是男的，力气本来就比较大。所以在我们三个菜鸟中，苏显然胜出。

这让我再次明白一个真理：如果苏和我站在同一条起跑线上，排除所有运气和人际关系等外在因素，像击球一样实打实地比赛，我绝对不是苏的对手——虽然这个道理我很早就明白，但没有今天这么生动形象。

回来的路上我的手机没电了，问边上的 Derek 借了一下手机。

“我的手机怎么那么快就没电了？”我咕囔。

Derek 脱口而出：“那是因为你一直在放电。”

我愣了一下，才明白他暗指我跟教练打情骂俏的事。

“那也轮不到你吃醋！”我眉毛一扬。

跟 Derek 在一起就是这点好。你觉得自己特真实，不用小心翼翼的。

4

没过两个月，Helen 就告诉我她怀孕了。于是我才恍然大悟：她是奉子成婚的。

于是我立刻关心起她休产假的问题，这下产假总不能不休了吧。我必须承认，我还有个私心的担忧。按照 QT 的惯例，Helen 一休产假，就会有新的老板来顶替她的位置。因为产假长达五个多月，没可能把这个位置空出来等她。我固然在 Helen 的手下忙得鸡飞狗跳，但是她人也算不坏，我们磨合得也还 OK，再来个老板我又要一切从头开始——想想我都头大。

“我打算只休两个月。”Helen 语气很骄傲。

我不得不提醒她：“大陆的规定是可以休五个月的哦。”

Helen 摇头：“大陆的女性是最娇气的，我认为全世界产假最长的就是这里。在香港，产假都是 10 周，而且严格规定是预产期前 4 星期，加上产后 6 星期。我觉得对我来说两个月就足够了，在家里待得太长我会得抑郁症的。”

然后她又告诉我：“我已经跟大象谈好了。因为只有两个月，他会把这个位置给我留着。所以我不在的时候就要辛苦你了，有什么事情你可以随时跟我联系。”

我在 MSN 上对苏说：“Helen 确实是个女超人，她的能量超过一般人的想象。连你都没法跟她相比，因为即使是你也不可能只休两个月的产假。”

苏的回答只有一个字：“晕。”

为了让 Helen 不要过于劳累，Henry 要求她每天晚上七点半下班。Henry 本来是每天让他自己的司机准时来接，但 Helen 总是让司机等超过一小时以上。后来改成 Henry 亲自接，这样 Helen 就不好意思下来太晚——银行家的时间多么宝贵。

上有政策，下有对策。从此，Helen 就让 Melody 每天六点半到相关部门走

一圈，收别人交给她的各种功课，然后 Melody 把各种报告以及需要 Helen 签字的文件分好类，统一放在一个厚厚的文件夹里，让她拿回家晚上处理。

有一次我去找 Melody，她一边往 Helen 的文件夹里塞东西，一边对我说："Mia，以后给 Helen 的 baby shower 准备礼物就只能靠你一个人了。"

我大惊："你要辞职了吗？"

Melody 笑着说："不是的啦。人家今天问 Helen 她到时希望收到什么礼物，结果她的回答是销量。她的原话是说：'不断上涨的销量对她来说就是最好的礼物，尤其在她要生孩子的时候。'那就只能靠你了，在这件事情上我可帮不上忙。"

我装作很认真地说："别推卸责任，我认为你还是可以帮上的。你可以在办公室里跑一圈，收集大家给 Helen 买礼物的份子钱，然后去超市把这些钱全都用来买我们的产品。你甚至不用把这些产品给 Helen，拿回家分给亲戚朋友吃了就行。反正你的购买行为本身就已经是为 Helen 增加了销量。"

"Mia，如果用这样的办法，我会被公司开除的！"Melody 娇媚地大喊。

我明白为什么 Helen 最后会在秘书招聘中要她了，Melody 有着天生的妩媚，对男对女语气都软软的，手脚偏偏还很麻利，让人从来无法拒绝。她的前任 Fion 也娇气，但是和 Melody 不一样，Fion 是在撒娇，拉开男女老幼全面通吃的架势，而 Melody 特别有分寸，软语温言，讨人喜欢。Helen 曾经漫不经心地对我说："Melody 这样的姑娘，天生就是用来做秘书的，我黑着脸做了不少恶人，她咯咯笑两声多少能让人舒服一点。"

过了没多久，Helen 两天没来上班，也没打电话来。

我有一种不祥的预感。

果然，第三天一早收到她的 E－mail。是发给我一个人的，里面只有一句话："不小心流产了，请转告我身边的人，以后不要再在我面前提起孩子的事。"

我的心里很难受。

Helen 很聪明，她派我干的这件事情实在太有必要了。原来我们公司有个同

事也是在怀孕三个月左右的时候流产的，她很伤心，所以不愿意告诉别人这件事。但结果更可怕，因为每个人见到她都会自然而然地问起孩子的事：胎儿现在怎么样啦，有没有感觉到胎动啊，起名字没有，打算顺产还是剖腹产……每一次关心的询问，对她来说都是一种折磨。

我可不能让 Helen 也面临这样的处境，这事我义不容辞。所以轮到我亲自在办公室里跑了一圈，跟甲乙丙丁的对话都是一模一样的：

"有一件不好的事情要先跟你打个招呼，Helen 前两天一不小心流产了。"

"啊，是不是工作太辛苦了。她太不把自己当做孕妇了。"

"总之以后见到她的时候千万别提这件事，也别去安慰她，就假装她从来都没有怀过孕。"

"那会不会显得我们太冷漠了？"

"不会不会，这是 Helen 自己要求的。她跟一般的女人不一样，我们装作若无其事，就是对她最贴心的支持。这个时候无论说什么都是在刺激她。记住了，若——无——其——事！"

我还特意打了一圈电话，给广告公司的人以及其他合作伙伴，让他们千万别二百五地在 Helen 面前说错话。

Helen 回来上班的时候我请她吃饭，饭桌上她忍不住对我说："我从来都没有想到自己会为这件事情这么难过。其实我的怀孕是一个意外，我当时为要还是不要犹豫了很久，因为这个时候生孩子多少是会对我的升职有影响的。但我觉得如果现在不要，我可能一辈子都不会主动要了，所以我是下了很大的决心才决定要生下来。Henry 高兴得不得了，他为了多陪我，好几次出差都是早上最早班飞机去，当天最晚班飞机回来。我才怀孕三个月，他就把桌子脚什么的都包起来了，说以后小孩学爬的时候会撞着……"

Helen 说到这里眼泪就下来了。我从来没经历过老板在自己面前哭的场面，束手无策，心里酸酸的。

这一刻的 Helen，有一种柔弱的美。这在她身上简直百年难遇。

我对苏说：“我觉得像 Helen 这样工作过于勤奋的人其实都有一种心理疾病，叫做自大狂强迫症，总觉得没有自己地球就不转了。其实在 QT 这样的公司，每个人都只是颗螺丝钉。别说她一个市场经理，即使大象走了甚至 CEO 走了，公司也照样过，真没必要把自己太当回事。”

苏很敏感地说：“每次你批评 Helen，我都觉得你在说我。”

潜规则

这是一个充满了潜规则的世界。无论是营销策略、办公室政治、还是钓金龟婿，水平的上下和境界的高低都取决于能不能发现并遵守一系列的潜规则。

1

晓含约我喝茶。我还以为就我们俩，没想到她把球也带出来了。他们俩现在就像一对油盐瓶，只要出现就永远粘在一起。

晓含还给我带了一个礼物，是两条像非洲难民一样极细极小的鱼儿，它们在一个封了口的玻璃瓶里游，还配有氧气珠和像鸡饲料一样的高能量鱼粮。

她得意地说："我觉得这个是唯一适合你养的宠物。只需要每三天往水里扔一丁点儿鱼粮，每半年换一次氧气珠。"

我认为她对我还是有点过于乐观。我被 Helen 摧残得不成人样，经常手里捏着一叠连轴转的机票飞来飞去，根本没法保证每三天能喂它们一次。

"给你一个任务，如果我出差超过三天，你得提醒我在走之前把鱼捧到你家去。"我提醒她。

席间我发现了一件很有趣的事：晓含跟我在一起说话时的声调语气，跟她在球面前的完全不一样——她跟球说话的时候总是娇滴滴的，像个上海女人。

如果人多的时候，这个现象并不是那么明显，因为球不太说话，但现在只有三个人，晓含需要不停地来回跟我和球对话，所以反差就特别大。

跟晓含上洗手间的时候，我对她说了我的观察，她笑："这个问题球以前也发现过。他曾经问我：'你跟 Mia 她们说话的声音怎么和跟我说话时不一样？'

我说那是因为我在他面前装的。球不相信，他说你跟她们在一起才是装的。我心想我跟她们认识那么多年，我要是装那么久，累不累啊！”

“这说明他真的很爱你，拒绝相信你在他面前是装的，坚信他最喜欢的你才是真的。”

晓含微笑着说：“他不知道女人有两套以上的系统——不过男人好像都不明白。他还没见过我在父母面前的样子。你倒是提醒我了，我得提前给他打预防针，他就是用脚指头也能想到，在父母面前我不能装二十多年。”

我曾经在晓含家住过一个暑假。晓含的父母谦恭温顺，特别害怕跟人冲突，善良得让人心疼。生了晓含这样美丽优秀的女儿，他们受宠若惊。晓含从中学起就开始逐步接管家里的财权和家务大事，连父亲单位的集资房排队选号这样的事都是晓含亲自出马。她不得不很强悍，以保护她的家。

晓含在家有点像单位里的苏，凶巴巴地说一不二；而苏在家倒有点像球面前的晓含，娇声嗲气，混皮打赖。还是我比较本色，在哪里都是能混就混，混不过去就只好积蓄所有的能量面对。

回到座位的时候我还是忍不住一直在笑，球很奇怪地看着我。我为了掩饰尴尬，只好不停地找话题。

我认为跟好朋友的男朋友说话，唯一的好办法就是说工作的事儿，没有什么比这个更政治正确皆大欢喜的了。而且球好像对市场部营销策略的事情还挺感兴趣，因为我跟他从事的是两种截然相反的行当，跟物理比起来，市场部无中生有坑蒙拐骗的事情是多么像小说里的世界。

于是我马上找到了我对球的价值，把我的世界里一些匪夷所思的事描绘给他听：营销就是催眠术，不过不会只是吊个手表在你眼前晃那么简单；市场部就像跳钢管舞的人，主要干的就是极尽挑逗之能事。

我绘声绘色地给他们俩说我最近从部门培训中学到的东西：“搞营销就是要提高销量嘛，我们的讲师总结过几种最为行之有效的办法。

“一是增加每一次的用量。生产沐浴露的公司发现倘若把瓶口的圆孔开得大一些，消费者每次倒出来的就会多一些。甚至如果瓶子材料的质地软一点，按



着瓶子时倒出来的也会更多一点。另一个例子是卖洗衣粉时附送的勺子总是很大，这样每次洗衣服都会多放。

“二是增加使用的频率。有专家语重心长地告诉你每天都应该洗头，卖洗发水的厂家躲在背后偷着乐；卖面膜的知道你已经习惯了每星期才用一片，于是反复强调一连使用七天效果才最好；卖炼乳的无比殷勤地教你各种甜品或点心的做法，让你发现原来炼乳的用途竟如此广泛，样样东西都少不了它。

“三是鼓励系统的使用。比如说你本来到洋快餐店只想买个汉堡包，一不小心就被劝着买了套餐；买了某个牌子的洗发水之后，又会被说服去使用同一个牌子的护发素——因为‘同时使用，效果更佳’；卫生巾的袋子里夹着一张小纸片，提醒你他家卫生护垫的质量也很好……当然最典型的例子是护肤品，日霜晚霜眼霜面膜等一网打尽。这也很容易解释为什么同一个牌子出了护肤品之后还要出化妆品——接着用啊。

“四是鼓励其他家庭成员一起使用。最经典的例子是劝母亲使用婴儿沐浴露，打着‘宝宝用好，您用也好’的旗号，让母亲们相信自己能再度拥有婴儿般柔嫩的肌肤。

“另外，据说国外还有更绝的招数，叫做倡导另类的使用方法。例如阿斯匹林号称可以预防心脏病，所以应该经常服用。还有将烤面包用的苏打套上透气的包装，当做冰箱除臭剂卖……”

球听得一愣一愣的。晓含笑着嚷：“我觉得你在你们部门肯定比苏有前途。因为苏太老实了，而你特别擅长坑蒙拐骗。”

然后晓含扭头对球说：“Mia 的一个重要特长就是：即使是对她毫无经验的事情，她往往也能从理论上排山倒海地证明他人的问题，引证繁复，咄咄逼人，一时让人难以招架。就像梁实秋所说的，‘对任何问题能继续谈论至半小时以上，不但不令人入睡，而且令人疑心她是内行。’”

“那天 Helen 还说，做我们这一行的，有一个特别重要的素质就是对任何事情都能迅速地进入一知半解的状态。做市场营销的人对什么事情都不需要懂得特别深，但一定要什么都懂一点，而且要比别人了解得早。其实在这个事情上，

晓含也挺擅长的。”我转过来又开始恭维晓含。

球突然说：“但苏就会花很多时间把所有的事情都弄得很明白，她会钻研得比她需要知道的更深。因为她对自己的要求太严格，所以会比较辛苦。”

看来球还是很有洞察力的。我们一致认为苏在这样华而不实的行当有点大材小用，她要是投身科学事业，没准能成为个居里夫人，至少也能成个球。

临走的时候，晓含抱怨：“你可是很长时间没给我写稿了！”

“太对不起你了。我这个人就是比较容易犯懒。”我自我检讨。

“你给我多写点职场潜规则吧。像你刚才说的这些就挺有意思的，而且这也是你的长项。”优秀编辑晓含开始布置选题。

“要不我给你写个应该怎么开会的事吧，我这几天一直在琢磨这个事。中国是个文山会海的国家，但很多人其实并不懂得应该怎么开会，尤其是应该怎么推动会议向有利于自己的方向开展。”

“好啊好啊。这个听上去比较靠谱。”晓含勒令我明天就交稿，她说像我这样的人干活是要逼的，否则我要完嘴皮子又犯懒了。

于是晚上一本正经地趴在桌上写：

> 怎样的会议是最有效的？能达成你想要的结果才是最有效的——要想做到这一点，功夫其实在会外。
>
> 在开会之前，你要清楚地明白自己所希望的会议结果是什么。要事先和每一个与会者沟通，明白他们各自的立场和观点。你要知道哪些是你的支持者，哪些是可以争取的中间派，哪些是顽固的反对派。你要收集尽可能多的数据和信息并与他们分享，让支持者更坚定，让中间派转而支持你，让反对派知道你不是没有道理的。
>
> 接下来，你还要确保与会者中支持派在人数上是更多的，在头衔上是更高的。然后你就可以去开会了。别忘了带上你的老板，并让他坐在你的身边。即使他什么都不说，他的出现本身就是一种支持的信号。



这样的会议更像是一场戏,而你是导演。你知道每个人扮演什么角色。你知道什么时候应该让谁说什么话。你知道什么时候该做一些妥协和让步,在守住底线的前提下给反对派一个体面的台阶。你手上还留着一个秘密武器,别急着把它亮出来,让它在关键时刻成为压垮对手的最后一根稻草……

我写这个比写市场报告简单太多了,因为这些内容正好就是我上个月和Helen一起干的一桩事。我知道对美嘉饼干下半年的业绩,销售部远远不像Helen那么乐观,而Helen又要求必须说服销售部,于是我只能精心分析、仔细规划,终于全胜而归。说实话,我也不知道这到底是不是我的胜利,因为那么高的销量根本就不是我想要的结果,只是Helen想要的而已。我忍不住自怜自惜,其实在大多数情况下看,我还真是一个好下属。

2

Derek在MSN上约我:"星期天有几个同事在我家聚餐,你能来吗?你可以带苏一起来。"

"我问她一下。"

如果是一群人在一起,我不介意跟Derek混,我只是不愿意单独跟他在一起。

苏答应跟我一起去:"我从来不拒绝免费的晚餐。不过他能主动邀请我,说明他还真挺在意你的。"

Derek家的晚宴一共有七个人参加,另外四个都是他们品牌的同事。

没想到Derek还是个family man,他的房间可比我的干净整洁多了。而且他还充当起大厨的角色,正组织大伙动手工作。

Derek说他的拿手菜是豆瓣鱼。"对了,Maggie,你帮我去楼下的超市买包

豆瓣酱。一定要买郫县豆瓣酱，郫县的才正宗。”他强调。

Maggie 是比我们晚一年进公司的小女生，她一边娇滴滴地说：“哎哟，你这个美食家要求还挺高”，一边屁颠屁颠地就去了。

“你也分配点活给我们干吧，”我说，“虽然我也不怎么会做菜，但如果没有贡献力量的话，待会儿就不好意思不洗碗了。我可不愿意洗碗!”

“还挺有小算盘。那你把这个几个土豆切成丁吧。”Derek 顺手把几个土豆递给我。

“切多大的丁呢?”我很认真地问。

“跟指甲大小就差不多了。”Derek 随口说。

指甲大小？就我这刀工，那得切到什么时候！我心里有点后悔揽了这么一个细活。

可是我转念一想：指甲也有不同的大小，我就都给切成像我大脚趾的指甲那么大的，也不能算错。

于是我没过一会儿就切好了。Derek 看了以后大跌眼镜：“小姐，你的指甲有这么大吗？那简直就是 King Kong（金刚）的指甲!”

我不紧不慢地说：“我大脚趾的指甲就这么大。是你没把标准界定清楚，难道你的二十个指甲都一样大吗?”

苏看不下去了：“Mia 干活也太能混了，连切个土豆丁都那么糊弄。我来负责把它们再切小一号吧。”

结果勤劳认真的苏趴在那里切了半个多小时还没切完。她一边切一边抱怨：“Mia，你把我给害惨了。你不知道，帮人家把大丁改成小丁，比自己直接把整个土豆切成小丁麻烦多了。”

入座举杯的时候，Derek 才告诉我们今天其实是他生日。

大家都很意外。只有 Maggie 当场掏出了包装精美的礼物，还催着 Derek 当着我们的面拆开。

是一条杰尼亚的皮带。

回家的路上，我对苏说："不知道是我们太保守了，还是别人太前卫了。我们是绝对不会送男同事皮带的，多么暧昧。如果不是男女朋友的话，不要送贴身的东西，我觉得这简直就是一条潜规则。"

苏好奇地说："如果你知道是他生日，你会准备什么礼物？"

我脱口而出："蛋糕。因为吃完以后，什么都不会留下。"

苏很严肃地说："后生可畏。你要是再犹豫，Derek 没准就被人家给撬走啦。其实他当个老公还挺好的。"

"谁爱要谁要吧，我无所谓。他要真能跟这样不体面的妞好上，只能证明我们确实不合适。祝他们幸福。"

3

还是跟 Leon 断断续续地见面，以平均每个月一次的频率。

我坚决不同意苏关于"两个人单独见面就已经算是约会了"的观点，因为我跟 Leon 不但说不上是约会，简直就是在开会。

例如最近的这一次，他一坐下来就兴致勃勃地告诉我他刚改了行，一个欧洲的高档寝具牌子聘他做中国的代理。

然后他拿出了一张纸："我给这个牌子起了几个中文名字，你帮我看看哪一个比较好。"

他说的那几个选择我没有一个看得上，都跟"睡宝"是一个层级的。

我毫不留情地对他进行了嘲笑："我觉得一个都不好。都太俗了，完全没有欧洲风情的感觉。"

于是我给他上了一课："名字的翻译要走徐志摩的路线，例如 Fontainebleau 要译成枫丹白露，Florence 要译成翡冷翠，这样浪漫的路径才是正确的方向。因为寝具的购买者绝大部分是女性，这样风格的名字才能够营造诗情画意的梦幻氛围，让女人们可以一头栽进去。"

Leon 觉得我说得很有道理，于是我们花了整顿饭的时间讨论新的名字以及

营销方式。

在讨论的过程中，我突然发现了Leon的弱点。

他虽然非常聪明能干，但因为自己是个硬派小生，对于像这样主要由女性购买的产品并不是太有感觉。而且他是卖快速消费品出身的，他擅长的那套营销策略卖饼干还行，但对于奢侈品并不适合。

例如他最推崇的促销案例，是在某个牌子的若干包洗衣粉里放入钻石，于是家庭主妇们疯狂地把这个牌子的洗衣粉当做彩票来买。

我尖锐地指出："你现在首先要做的事情，就是在情感上和你以前熟悉的那些绝望主妇们划清界限。"

Leon笑着接了一句："然后琢磨到底怎样能让像Mia这样的女人愿意购买我的产品。"

"那是，我还真的是你现在的目标消费者。"

"不错嘛，Mia，刚才的讨论让我觉得你现在很有想法，你对营销越来越有感觉了。"Leon对我刮目相看。

几天以后Leon又约我出来，这是我们见面的时间间隔最短的一次。他拿出广告公司帮他做的一系列平面设计，让我给意见。

这个世界怎么反过来了，什么时候轮到我对Leon的工作指手画脚?

我的虚荣心高度满足。于是我使尽浑身解数给了建议，从设计方向到对细节的修改。

任务完成以后我还要接着赶场，去跟苏和晓含聚会。

Leon开车把我送到苏的楼下。我下车的时候，他从车后座拿出一大包他们的产品："你试用一下，告诉我你的感受。"

"你还真找我做消费者测试啊?"我哭笑不得。

于是我拎着这一大包东西进了屋。

"你拿的是什么啊?"苏问。

"Leon送给我的床上用品。"我老老实实地回答。

她们惊呆了："你终于把他给睡了吗?"

“我跟 Leon 的关系有了历史性的突破，从只谈 QT 的事，变成只谈床第之事了。”我笑着说。

我没把 Leon 给睡了，但我确乎睡在他的被子里。

听起来多么暧昧，而真相又是如此的不浪漫。

我知道 Leon 的生意会很有前途，因为那确实是非常舒适奢华的产品。

蜷在温软的被子里，想起 Leon 要我告诉他我的使用感受。我没法告诉他，我的真实感受是那一首老歌的名字——《孤枕难眠》。

势利眼万金油

势利眼也有五花八门的类型，有的人以出身论英雄，有的人眼睛只盯着老板以及老板的红人，还有的人，属于情趣型势利眼。如果你是个既有名校背景，又有老板撑腰，还知情识趣的万金油，大门自然而然会为你敞开。

1

有一天，Helen突然很神秘地说她有事情要告诉我。她一副神采飞扬的样子，嘴角都是往上翘的。

我的第一反应是：难道她又怀上了？可是应该没那么快吧。

她压低了声音说："我过几天就要升职了。"

早就有传闻说公司让她来顶替David的位置只是过渡一年左右，她还真是掐着点就高升了。我由衷地向她表示了祝贺。以她的努力和成绩，确实应该被升职。但我心里更关心的是：接下来我的老板又会是谁呢？

人家苏工作那么多年，一直就只跟着一个老板，虽然多少有些摩擦，但至少彼此都知根知底。可我这三年多来因为各种各样的原因，像被卖猪崽一样地换了好几个老板。每换一次，都有一个彼此重新适应重建信任的过程，都累得脱层皮。

Helen仿佛知道我的担忧。她笑着说："新来的市场经理以前在美国也是负责美嘉饼干的，他对这个生意很熟悉。不过这跟你已经没什么关系了，因为我也有个关于你的好消息。我们部门要成立一个有保密性质的特别项目，正要物色一个项目经理来负责，我推荐了你，大象同意了。"



我愣了一下，没听明白为什么这对我是个好消息。

Helen 继续往下说："这个位置有个很大的好处。因为是个特别项目，它上面不会再有市场经理管着你，你可以直接向市场总监汇报工作。这个市场总监是澳大利亚人，下个星期才正式从新加坡分公司调过来，这个人我认识，他人很好的。"

我心花怒放。也就是说从现在起，再也没有像 Leon、David 或者 Helen 这样级别的人管着我了。而市场总监因为要分管的摊子很大，是不可能对一个项目经理管得太细的，我终于自由了！

Helen 很严肃地说："Mia，这对你是一个很好的机会。因为这里显然是留有一个空位的，如果干得好的话，你以后在原位升成市场经理是没问题的。"

这我倒没有想到。

我很感动。没料到 Helen 对我这么好，在她调走以前居然还为我铺平了这么一条顺当的道路。

接下来 Helen 笑着说："前几天市场研究部有个老外对我说：'我发现 Mia 是个特别聪明的人'。我的回答是：'你难道现在才发现 Mia 聪明吗？在中国，看一个人聪明不聪明只要看是哪所大学毕业的就可以了。'"

Helen 自己很聪明，所以她很讨厌别人糊里糊涂，尤其忍受不了女人叉手叉脚摔盆打罐的粗笨。在她看来，女人的粗笨尤像是对所有人的侮辱。不过她把我的聪明归结成是北大毕业的缘故，让我觉得有点羞愧。

事实上，我能上北大，有很多运气的成分。北大虽然人精扎堆，也不乏自以为是的蠢蛋。我虽然不是蠢蛋，但离人精还差得很远。

我暗地里想，Helen 确实是个势利眼。其实很多聪明人都是势利眼，他们才懒得分析别人呢，直接根据品牌和名气贴标签。我这颗土豆被她一贴，成了高级薯片——Helen 这么帮我，我还腹诽人家，心里觉得自己有点不大厚道。

我事后告诉苏："我认为是因为像你这样优秀的人才为北大毕业的人挣了面子，连带我也沾了光。"

因为苏很好使，所以苏的大老板对北大毕业生印象很好，下次招人的时候还特意又挑了一个北大的。结果那人并不太靠谱，她大老板认为此人是个例外。我当时心想：其实像苏这么能干的，即使在北大也是个例外。

苏则一口咬定是我自己的功劳："我要是 Helen 也会觉得你贴心。上次你给她送生日礼物不留名的事，简直就是'不落痕迹，尽得风流'"。

不过苏对我的新位置很敏感，她很直接地问："Helen 有没有跟你说过你大概什么时候能升职？"

我老老实实地回答："她没有具体说什么时候，只是告诉我这个项目等于是给我留了位置。"

"有位置这一点很重要。我上个月问过我老板我什么时候能升职，他说大概半年以后。我也不知道是不是真的，因为我们这边并没有什么看得见的空位置。他最近正好有大项目安排我做，也可能是在我面前晃个胡萝卜好让我给他卖命。"苏很理性地分析。

"你升职的事其实毫无悬念，不用太担心吧。如果你是老二，就没人敢称老大了。"我发自内心地说。

"可是我已经有点等不及了。我是不喜欢张爱玲的，但她有一句话我很赞同：'出名要趁早'，晚了就来不及了。"

然后苏又表示了对 Helen 的钦佩："她现在是整个大中国区最年轻的市场总监了，Helen 确实挺能搞的。"

"你知道吗？Helen 像我们一样当项目经理的时候曾经拿到过哈佛 MBA 的 offer。她跟我说当时她犹豫了很久，最后还是放弃了。"

苏斩钉截铁地说："那当然了。哈佛 MBA 虽然听起来光鲜，但毕业以后不也一样要找工作吗？事实上，在美国很多哈佛 MBA 毕业以后，也不过是进了 QT 像我们一样从项目经理做起。当然是留在 QT 升得快。"

"不过 Helen 确实挺不容易的，她干得可真辛苦。你知道吗？她工作之外最大的享受就是按摩。可是她下班之后累得连去按摩院的力气都没有，总是宁可多花钱让按摩师上门服务。"



我后一句话没有说："这样的生活又有什么意思呢？"我对着苏钦羡的脸，咕咚把这句话吞下去了。

2

晚上我和晓含电话，我特地在11点之后打，因为这正好是她的新老板到了之后她能确定晚上回家的时间，那会儿她差不多能洗漱完毕，可以靠在沙发上跟我聊一会儿。

晓含非常替我开心，她的兴奋甚至都超过了我自己。

"你呢？情况有什么变化？"

"没有，"晓含垂头丧气地说，"拧着女士昨天正式做了我的上司。我的原上司上个月就被发配到一家子报去了。"

我脑子里马上浮现出那个穿着红睡衣满屋乱跑、说起纳兰性德跟情人一样情意绵绵的姑娘："她升得这么快？"

"是呀，我并不嫉妒她，但是你也知道，多少有点别扭。"晓含说。

同年进单位，这个比较刺激，没有一件事会如同提升跟你同年进入的人一样让你觉得沮丧。和这差不多刺激的应该是毕业若干年后的同学会。

"你现在的活儿比以前还多吗？"

"这倒没有，只是返工的时候比较多，你还别说，第五老板在业务上确实是把好手，最近出了几个大的策划，一改我们这儿只说家长里短的风格，引起很大的反响。只是我有时候会接到一些忠实读者的电话，他们都反映现在报纸没以前那么好看了。"

"呵呵，他们属于退休的老头老太太和家庭妇女的那部分读者，照着你们第五老板的想法，他现在应该不会太顾及这群读者。"

"你说的话几乎就是我们老板的，只不过他的表达没你这么赤裸裸。这样做肯定是有风险的，但是现在广告量并没有降低，还呈直线上升。这个星期加了三个半版广告，我得凑出两个半版的内容，昨天一直忙到深夜。"

我更关心的是拧着对晓含有什么态度上的变化。

晓含慢吞吞地说："她前一段约我吃了一顿饭，大概就是知道了自己升职，怕我尴尬吧。她说得倒是蛮诚恳的。我和她谈完之后，感觉苏对她的评价是对的。我不觉得她有多势利，抱着新老板的大腿不放手，她确实是被第五老板……怎么说呢，点燃了吧。她跟我说起我们部门和报社的前景，两眼都在放光。"

我一听就头大，顶见不得这种人。

"不管怎么说，她现在应该是报社最年轻的部门主任了。"晓含说。

"她的升职也说明了第五老板确实乏人可用。"我安慰晓含。虽然我也知道这种安慰很不靠谱。

晓含很冷静地说："那倒不是，拧着自己很有能力。我对她没有任何意见，只是对自己有点怀疑，我不知道我到底能在这样的环境中待多久。即使待下去，这到底是不是值得我这么投入消耗的地方。要让我像拧着这样我是绝对不愿意的。"

"你有没有找新工作？"

"没有。我不知道哪里的工作能容我这么挑剔的人。我正跟球商量，要不要找间大学念个学位。"

放下电话，我突然有点忐忑，晓含如果去读书，我好像感觉自己一个人被扔到了前线，少了个同盟军。最让我担心的倒是晓含说起拧着的升职。苏比我前一年进公司，她的优秀大家都能看得见，如果我做了这个特别项目之后，有机会比苏更早地晋升为市场经理，苏能否真的从心里接受？苏不是晓含，没有那么淡然，她也许是愿意为我高兴的，但是她这样不服输的人，这会在多大程度上刺激她，并有可能使她和我关系变僵，我一点把握都没有。

我必须承认，和苏相比，我更看重她这个朋友。

3

几天之后的部门会议上，大象正式宣布 Helen 升职。那一瞬间，Helen 眼圈

都红了——虽然她半分钟内就稳定了自己的情绪。

我也正式见到了自己的新老板 Jeff。他大概四十岁左右的年纪，慈眉善目，一看就是个好相与的人。

Jeff 让 Helen 帮他约我第二天吃午饭，互相了解一下。Helen 通知了我时间地点以后，特意提醒我："Mia，你要从第一面起就给 Jeff 留下好印象。"

她想了想，又补充了一句："记得吃饭前要把一些关于零售渠道的数据都背熟，你最大的缺点就是老是记不住数字。如果是开会的话，还可以带上文件夹，但在饭桌上就比较麻烦，如果他问你什么数据你回答不上来，会让他觉得你对生意不熟悉。"

天哪！不就吃顿饭吗？还弄得像个考试一样。

Helen 对我这么负责，我觉得压力很大。只好花了一个上午的时间狂背各种数据，简直都恨不得偷偷写在手掌上。

没想到整顿饭吃得非常轻松愉快。Jeff 跟工作狂 Helen 不一样，他是个很生活化的人。因为是第一次来中国，他对中国的一切都很好奇，恨不得把我当做他通往中国文化的桥梁使。

他坐下来以后的第一个问题就是："Mia，你为什么会给自己起一个英文名字呢？我前几年曾经在日本分公司工作过，日本人从来不会给自己起英文名字。但在这里，有英文名字是特别普遍的现象。"

哎哟，关于文化比较的事我可是比较擅长，它对我来说比背枯燥的数据容易多了。于是我洋洋洒洒地跟他侃了起来。

我首先跟他解释我为什么要给自己起个英文名字："我特别不喜欢我父母给我起的中文名，因为它听起来像是个男孩子的名字。但在中国要正式改名是很麻烦的事情，所以我就给自己起了个英文名。"

Jeff 很好奇地问我的中文名字是什么，我解释了半天，他也没弄明白为什么这个名字像男生。于是我索性跟他说："打个比方吧，我这名字要是在你们国家，就特别像叫 John 或者 Mike。"

这下Jeff终于弄明白了，他哈哈大笑。

接着我又给他解释为什么有个英文名字能够有利于“国际交流”，从而给自己的人际交往增加很多机会：“当你跟外国同事介绍自己是玛丽时，别人一秒钟就记住了。倘若你非要告诉他你的名字叫诸葛曦寰，老外们就彻底抓瞎了。下次见面时他们会很友好地向你点头或招手，但绝不可能和你熟络起来，因为他们永远也记不住你叫什么。”

我又忍不住调侃了一下小日本：“日本人在这一点上比中国人坚持。他们固执地认为：如果你记不住我的名字，那是你的问题，你应该想办法解决，不该由我改名字来迁就你。这在理论上是完全正确的。但我从来没有记住过日本人的名字，包括一个曾经和我一起吃过三顿饭的。自己也觉得很不好意思，下次远远地见到她便飞也似的跑开。”

Jeff频频点头。他也告诉了我自己在日本记不住别人名字的尴尬故事。

然后我又告诉了他两个真实的笑话：我和一位同事认识三年了，曾互通电话、E-mail无数。因为一直用英文名互称，从来也没想到过要去关心对方的中文名。恰好某天一起出差，两人有说有笑地走到酒店前台办入住手续。不经意间看见他的身份证，我大声说“哦，原来你叫×××!”这下把前台小姐完全弄糊涂了，她看了看我，又看了看他，忍不住说：“我刚才以为你俩是认识的……”进了房间我才反应过来：她不会以为我是鸡吧，我们可是订了两间房。

还有一次，我们部门的秘书Melody给了我她家里的电话。她再三叮嘱我如果打这个电话，要记住说她的中文名：“如果你说找Melody，我爸会告诉你我们家没这个人。”

总之这顿饭Jeff吃得非常开心，他一直笑个不停，并且反复夸我有幽默感：“你的幽默感很西化，我觉得这在中国人中是比较少见的。”——事实上我根本就不认为他真正认识几个中国人，除了公司里那些呆头呆脑的工作狂。

临走的时候，Jeff还很不好意思地说：“我想学中文。如果可能的话，希望你能帮助我。”

我很爽快地答应了。这个我也在行，大学的时候没事干，我经常靠陪老外



练口语来挣零花钱。而且我心里飞快地想：我首先得教会 Jeff 关于尊师重道的中国传统文化。我跟孔夫子不一样，我也不需要他给我送肉脯了，反正这年头肉脯也不怎么值钱——他只要在工作上不折磨我就行了。

4

“你的新老板怎么样啊?”Leon 有一搭没一搭地对我表示有限的关心。

“跟你和 Helen 相比是好多了，没那么闹唤人。”我实话实说。

“Helen 闹唤人那是出了名的，我也很闹唤人吗?”Leon 很意外。

“那是！公平地说，你是个非常好的老板，但却是一个非常糟糕的 trainer。因为你自己很聪明，所以你从来就没什么耐心，你几乎从来没有教过我怎么做项目。或者说，我从来都没敢问你该怎么做项目。所有的事情都是我自己花了好几倍的工夫摸索的。”我趁机把多年以前的委屈都一股脑地发泄出来。

Leon 为自己的育人方式辩护：“可是我觉得自己摸索出来的东西印象会更深刻啊。”

“有些东西是摸索不出来的。比如说吧，我从来都没造过飞机，你突然让我去造一架，而且不给我任何具体的指导，那我怎么能弄明白呢?”我给了他一个极端的比喻。

“这有什么难的！如果是我，我首先就会去找一个造过飞机的人，问他造一台飞机需要多少钱，然后雇他帮我造一架。”

我自以为出了个难题给他，没想到这对他来说不过是小菜一碟。

然后 Leon 又摆出一副 trainer 的样子对我说：“其实要搞定你的新老板，最有效的办法就是在最短的时间内把几个重要的大项目做好。这样他就会对你有很好的印象，其他的小屁活儿即使没做也没有太大关系，因为你现在已经比较资深了，人们对你的期望跟刚工作的时候不一样。我当初就是这么搞定 Peter 的。”

我不得不承认，他的话有道理。

根据Leon的教导，我目前需要搞定的最大的活儿，就是电视广告了。这也是市场部所有工作中我最感兴趣也最有感觉的。关于这个事我跟晓含还有过一段经典的对话：

“你能给我解释一下市场部的工作主要是干什么的吗?”我刚参加工作的时候，晓含曾经好奇地问。

“最主要的工作就是做广告，以及跟促销有关的活动。”我简单地回答。

“你们自己写广告文案吗?”

“不是，那是广告公司写的。”

“那你们自己拍吗?”

“不是，是请导演拍的。”

“那你们总不会自己演吧!”晓含越来越困惑了。

“不是，当然是请演员或者模特来演。”

“这就是我的问题啊！那究竟有什么东西是你们自己做的呢?”晓含对我的回答非常不满。

我也被她给问糊涂了。于是只好用Leon告诉我的话来敷衍她：“市场部的人其实什么事情都不用自己直接做，但我们负责一切跟市场相关的事务，我们就是个管理者。”

管理别的倒还容易，管理那些牛气哄哄的国际大牌广告公司可不是轻松的事。他们眼睛里只有市场总监，别说是我们这些小项目经理，他们甚至都不怎么把市场经理当人看。

周五广告公司来我们办公室开广告脚本会议。这是项目中非常重要的步骤，他们来了乌泱泱一大群人。

会议开始以后，创意总监得意地说：“我们这次带来了十个脚本供你们挑选。”

我一听就晕了。他们要么是想给新来的Jeff一个好印象，要么就是疯了——通常来说，广告公司对于脚本是要先在内部挑选的，最后提交给客户的最



多只有三个方案。

我强忍着听完了他们的presentation。更可怕的是，这十个脚本我一个都不喜欢。

创意总监陈述完毕，下一步就是听客户的反馈。Jeff问我："Mia，你觉得我们俩有必要先单独讨论一下吗?"

大家的眼光都看着我，因为这是一个非常考验我的自信心的问题。

通常来说，在这样的会议中，客户的反馈有两种方式：

一种是公开讨论。在这种情况下按照惯例，通常都是由级别最低的项目经理开始发言，然后是市场经理，最后是有对脚本有生杀大权的市场总监。这样的顺序有利于市场总监在听取了方方面面的评价以后再最终定夺，但另一方面，它对项目经理和市场经理也是一个严峻的考验。如果项目经理说喜欢某个脚本，但后来市场经理和市场总监都表示非常不喜欢，那么就会显得项目经理是个白痴。或者如果项目经理说喜欢某个脚本，市场经理表示不喜欢，但市场总监又表示支持项目经理的话，市场经理就会非常没有面子。

为了避免类似的尴尬，也有的品牌在广告公司陈述完方案以后，会采取类似休庭讨论的办法先内部统一意见，然后再由某一个人代表客户给广告公司一个统一的回复。这对于项目经理和市场经理来说是一个最安全的方式。

Jeff刚才的问题，如果他这样问别人，十有八九会得到肯定的答复——尤其是在大家还没摸清楚这个新市场总监的喜好的情况下。

但我觉得没必要："不用了吧，反正就我们两个人。"

于是我开始发言。先客气地对广告公司的辛勤工作表示感谢——那可是十个脚本，没有功劳也有苦劳吧。然后我坦白地说："说实话，我看到你们带了十个脚本过来，觉得很惊讶。我很想了解一下广告公司自己对于这十个脚本的倾向性是怎样的？你们是觉得这十个脚本都同样好，所以没法取舍吗？否则我认为你们应该先内部筛选之后，再给我们推荐你们认为比较好的方案。"

广告公司的人没料到我会这么直接，他们绕山绕水地说了一通顾客价值之类的套话，没有正面回答。

于是我花了将近半小时的时间逐一地对每一个脚本进行了评价，指出了它们各自的优缺点。最后我的结论是：总的来说，没有一个脚本是我觉得非常满意的，我认为他们应该再回去重新做。

创意总监和客户总监的脸色都很不好看，他们大概从来没有被一个项目经理这样修理过。于是他们掏出本子和笔，等待 Jeff 的发言——这个举动是广告公司势利眼的典型表现。通常当项目经理发言的时候，他们都靠着椅子后背坐着；当市场经理发言的时候，他们的身体才向前倾，显得比较认真的样子；而只有当市场总监发言的时候，他们才开始做笔记。

Jeff 的发言出乎所有人的意料："通常在这样的会上我都要滔滔不绝地说半天，但今天例外，这大概是我发言最简短的一个会议了。我完全同意刚才 Mia 的评价，她说了我所有想说的要点。"然后 Jeff 对我和蔼地微笑。

这是 Jeff 能给我的最高肯定，胜过任何奖项。

而广告公司的人则很尴尬，因为我清楚地知道他们甚至没有把我的发言记录下来。

会议结束以后，他们的客户经理又专门打电话给我，跟我确认对于每一个脚本的修改意见。我因为长期以来很不喜欢他们的势利，所以也没给他们好脸色看："我会上不是都已经说得很清楚了吗?"

于是客户经理又说了半天好话。

这是我跟广告公司关系的一个重要转折点。从此以后，他们对我明显地尊重了很多，再也不敢把我当一个可有可无的小土豆看了。

5

跟着一个市场总监，确实是比跟着市场经理长见识。

Jeff 的大老板 Roberto 要从美国总部来中国视察工作，其中有一个会议是关于我的项目的。Jeff 提前很多天就让我准备一个会议议程。

我努力地把我认为应该谈的事情都写进去了。很自信地拿给 Jeff 看，并且

相信即使是他也没有什么东西可以补充了。

Jeff认真地读了一遍，然后对我说：“Mia，你写的议题都是对的，而且非常全面。这说明你对项目是非常了解和熟悉的。”

我知道他接下来就该说“但是”了，我只是很好奇他“但是”之后的内容是什么。

“但是，跟这样级别的大老板交流业务，你要知道在什么场合下谈什么话题最合适。例如你现在写的前面三项，以及第六项和第八项，是标准的会议议题。而第四第五项，更适合在酒店的Café里跟他一起吃早餐的时候谈，这就是我们常说的breakfast topic。至于第七项，有点敏感，是一个典型的golf topic。”

我听完以后的第一反应是：倒霉，我那天真该好好练习打高尔夫，否则我以后连谈话的资格都没有了。想起苏当时的努力，她就是比我有前途。

最后，Jeff又叮嘱了一句：“Roberto是个意大利人，他对生活细节特别讲究。你在安排晚餐的时候一定要注意，要订一个有中国特色的餐厅，环境和菜式都要一流的。”

“这个很容易，我的朋友是美食家，我可以让她负责介绍一家合适的餐厅。”我心想这可难不倒我，我有晓含这个强大的后援。

Jeff摇头：“光是推荐还不行。带Roberto去吃饭的那个餐厅，你事先一定要自己去试吃过。以前我有个同事跟Roberto在办公室开lunch meeting，他连Roberto喜欢吃的Pizza都亲自订，因为担心秘书订的不对。”

天哪，没想到当个市场总监还这么不容易，还得关心大老板的吃喝拉撒。

我回到位置上坐了一会，突然想起了什么，又跑去找Jeff：“我看到秘书在北京给Roberto安排的酒店是Hilton。我觉得这种国际连锁的酒店没什么特色，他一定住腻了。不如让他改住贵宾楼吧，那里特别具有中国特色，家具都是明式风格的，Roberto一定会喜欢。他要是有兴趣听民乐的话，我晚上再安排他们去中山公园音乐堂看个什么古筝或者二胡的演出，那可是在皇家古典园林里……”

我的潜台词是：一不做，二不休，光安排顿饭怎么能显示出咱的层次，索性怎么拽怎么来。

Jeff很高兴，他连声说好。估计他自己也好这口，正好跟着Roberto沾一下光。

我越发地肯定Jeff是那种情趣型势利眼，他欣赏懂得生活情趣的人。在这方面我也就只是比苏强一点，倘若晓含在他手下工作，一定飞黄腾达。

丨女儿策略

只有愚蠢的女人才会一心想当老板的情人。处理上下级关系的最高境界是不要涉及男女之情，而是要让他把你当做女儿来看待。情人是很容易被抛弃的，尤其是当这样的绯闻影响了他的职业形象和发展，他第一个放弃的就是你。只有对自己的女儿才是要尽全力帮助并会长久维系的，谁会把自己的女儿给扔了呢？

1

晓含很神秘地约我和苏去她家，说是要做个特别的东西给我们吃。

到了她家我才知道，原来是球去日本出差时应晓含的要求买了一个专门做和果子的机器。我进门的时候，苏和晓含正围着那台机器笑个不停。机器里有坨类似面团的东西在不停地抖动，就像跳舞的胖女人肚子上的肉。

过了很久，机器终于停了下来。晓含把那一团软乎乎的东西掰成小块，再揉成圆圆的小丸子。她先做了个示范："要蘸着这个有甜味的豆粉吃。"

"这就叫和果子吗？"我尝了一口。它拿在手上还是温热的，软软的，香香的。

苏皱着眉头说："味道还不错，可是费了半天劲做这个，实在太夸张了。"

晓含乐此不疲："下次再弄点栗子泥做馅，会更好吃。再加点桂花酱。"

吃着和果子喝着玄米茶，我觉得生活很美好。于是我兴致勃勃地说："讨论一下十一假期的计划吧。我本来想组织你们一起去肯尼亚看动物迁徙，可是昨晚做了一下功课，发现原来动物们只有在7月中旬到8月中旬才表演迁徙。所以我提议我们这次不如先去土耳其，我一直很喜欢西亚风情。"

我说了好一会儿才发现自己一直在滔滔不绝地自说自话，没人响应。

晓含面有难色："我是很想去。可是我一直要加班到10月3号，之后答应了跟球回老家看他父母。"

我大惊："你们都已经到这一步了？千万别告诉我他已经向你下跪求婚了。"

晓含笑而不答。

于是我把希望的目光投向苏。

"我也很想去，可是我实在没时间，"苏说，"我负责的新品十月上市，正是最忙的时候。我整个十一假期都得出差。"

"十一能干什么呢？不都在放假吗？"我不解地问。

"我们在十大城市中有店铺促销，我至少要去一半的城市监督。"

我伸伸舌头："天，店铺促销不都是雇代理商负责的吗？我从来都不自己去——除非我需要用这个理由去某个城市见个朋友或者回老家看我爹我妈。"

"当然要去了。我去年十一在商场待了整整七天，我自己亲自监工的商场，销量增长是其他商场的20倍！"苏的自豪和成就感显而易见，我也钦佩非常——可是，如果这样的自豪和成就感需要用整个黄金周都蹲在商店里为代价，我可不愿意要。

"你们这些土人！看来我只能自己去瑞士投奔我的高中同学了。"我悻悻地说。

晓含安慰我："等下个假期，我们这边的改革大业差不多也有个眉目，我也没那么多事了，我一定跟你去土耳其。"

苏突然想起晓含的新上司："那个新上任的拧着小姐怎么样了？"

"忙得晕头转向吧。我经常只能在早上看到她一眼，她整天要开各种各样的会，出差的时候也特别多。"

"跟你们那个上市计划有关的？"苏对此还是念念不忘。

"可能吧。她现在又在一个什么小组里担任了职务，大概就是为了上市事务专门设的小组，总是要出差，临走的时候交代我多盯着点儿部门的事儿。她大学里的专业偏经济和贸易，她的新职务可能跟这些多少有点关联。"



苏说："那你不成了她的代理了？你看，人家就特别能抓住这样的机会。比如说你吧……"

苏有时候就是特别没眼色，她应该知道晓含并不喜欢这样的话题，仗着自己是老朋友，一说再说。

我赶紧打岔："我说，你怎么知道人家拧着是冲着工作去的？也许看上了老板也说不定。"

晓含说："那倒不会。拧着不是这种人。"晓含从来厚道，不说任何伤人的话，哪怕是在人后。这点我远不及她，只要自己开心，我经常胡说八道。

"不过跟老板纠葛一番也确实是条捷径。本城那个电视台的女主持人，不就一路睡上来的吗？我觉得很奇怪，她做事为什么那么没效率，干吗非得从小组长睡起，直接睡台长不得了？"苏一脸的不屑。

我想了想说："其实，只有愚蠢的女人才会一心想当上位高权重者的情人。聪明的女人知道办公室绯闻是最要不得的，她们小心翼翼地和老板保持着亲近但又不过分亲昵的距离。我觉得处理上下级关系的最高境界就是不要涉及男女之情，而是要让他把你当做女儿来看待，这才是你能最好地利用你的关系的时候。就算做了别人的情人又怎么样呢？情人是很容易被抛弃的。尤其是当这样的绯闻影响了他的职业形象和发展，他第一个放弃的就是你。只有对自己的女儿才是要尽全力帮助并会长久维系的，谁会把自己的女儿给扔了呢？"

晓含对我的理论表示支持："有道理，模拟血亲是比办公室恋情更安全更持久也更深刻的关系。"

"你有跟 Jeff 提过关于你升职的事吗？"苏突然转移了话题。她最近染上了升职焦虑症，老是喜欢讨论跟升职有关的事。

"开玩笑的时候提过，我觉得这样的事情只能用开玩笑的口吻来提吧。如果一本正经地提出来，好像谈判的样子，容易弄得局面很紧张。"

"那你是怎么开玩笑地提的呢？"苏像个优秀的记者一样穷追不舍。

"因为我上面没有市场经理，有很多文件我自己又不够权限签，所以每次都只能找 Jeff。他又很忙，老是找不到他。有一次我把一个需要他签名的紧急文件

放在他桌上，上面还贴了张纸条：‘如果你早点让我升职，这样的小事我就再也不用麻烦你啦！’我还在上面画了个愁眉苦脸的表情。”

“他看了以后怎么说？”苏很好奇。

“他特意跑到我位置上找我，只说了一句话：‘有一天会发生的。’不过他说这话的时候态度是很认真的。”

2

我的所谓保密项目终于到了不需要保密的阶段。它其实就是把一个新品牌从美国引入中国，早期一直神神秘秘地用一个莫名其妙的代号叫 CQU - BRT。

大部分的准备工作都已经就绪，接下来就是确认前三个月的销量了。我把我做的计划拿给 Jeff，他一看就皱眉头：“Mia，我先问你，你认为这是一个大项目还是一个小项目？”

“当然是个大项目。”我不知道他为什么突然问这个。

“既然是个大项目，作为一个项目负责人，你应该让所有的人都为这个项目的前景感到兴奋，不仅仅是你自己团队的人，也包括美国总部的大老板们。你要让别人在几年以后回想起这个项目，还会赞叹地说：‘当年 Mia 引进这个品牌的时候……’”

明白了。QT 的老板们都是好大喜功的，Jeff 也不能免俗。

“如果我给了一个非常高的让所有人都兴奋的目标，但最后完不成怎么办呢？”我担忧地问——根据 Helen 给我规划的发展道路，我至少还要再在这个牌子里呆两年，我可不能搬起石头砸自己的脚。

Jeff 很有信心地看着我：“你为什么会认为自己做不到呢？你是一个非常聪明的人，我相信你的潜力。你告诉我为了达到这个目标，你需要什么资源，需要什么样的市场支持计划，需要多少费用，我都会尽量支持你。”

于是我答应重新做一遍。我是那种典型的吃软不吃硬的人，如果别人坚持给我戴高帽子，我即使为了自己的面子也得努力把事情办好，所以苏经常说我

是个“面子动物”。

离开 Jeff 办公室的时候，他随口告诉我：“过几天有个关于 World of Mouth 的培训，你去听一下，看看有什么办法可以帮助你的新品上市。”

这个培训是美国专家做的。所谓 World of Mouth，就是口耳相传的营销策略。这在我看来就是个返璞归真的路径——在各品牌铺天盖地的广告轰炸中，人民群众已经麻木了，甚至不再轻易相信广告。这个时候，来自亲戚朋友的推荐反而是帮助他们选择产品最直接有效的手段。

我觉得这个理论是很有道理的，因为我自己就是一个很容易受朋友影响的人。例如晓含是个美容大王，她建议我买什么护肤品我都照买不误。苏说某某品牌茉莉花茶饮料不错，而且要买低糖的那款，我一买就是一箱。还有一次，我们三个吃饭，她们俩津津乐道地谈起最新一期《万象》里的某篇文章，我因为没有看过，完全不能参与讨论，于是我第二天就跑到邮局订了一整年的《万象》。

更重要的是，我觉得 World of Mouth 的策略在中国是最有前途的——架不住咱们人多啊。于是我琢磨了一个晚上，怎么能用 World of Mouth 的办法来给自己的新品上市加分。我首先给自己订三项基本原则：

1. 一定要用一种每个人都想要的奖品刺激大家参加这个活动；

2. 一定要鼓励多劳多得，把我们的产品推荐给越多的朋友，就越有希望赢得大奖；

3. 一定要有简单有效的监控机制。

根据这三条基本原则，我终于想出了一个让自己满意的计划。我的目标是做一个“让朋友告诉朋友”的活动，让大家在上市前的一个月就开始陆续听说我们的新品。活动规则很简单：你只要告诉你的女性朋友“QT 公司下个月会推出易丽牌免洗洁面乳”，就有机会得到一张去国内任何一个城市的来回机票，告诉朋友数目最多的前一百个参加者获胜。但参加者需要把他们所告知朋友的联系方式告诉我们，以便随机抽查确认。

我兴致勃勃去找 Jeff 售卖我这个点子：

“首先，去国内任何一个城市的来回机票是对任何一个人都有吸引力的奖品，所以会有很多人愿意参加。

“其次，这个活动跟抽奖不一样，它不是凭运气，而是鼓励多劳多得的。没有人知道究竟要告诉多少个朋友才会赢，他们唯一能做的是用尽全力去告诉尽可能多的人。

“更重要的是，当我们拿到第一批名单以后，可以让被告诉的朋友再去告诉她们自己的朋友，这样参加活动的人就会像滚雪球一样越滚越多……”

讲到这里，我自己也吓了一跳：“所以我们事实上不仅仅向这些人宣传了我们的新品，更关键的是，我们拿到第一手的消费者数据库。以后我们可以针对这些人做 DM 或者样品派送等各种各样的市场活动。天，我们甚至可以靠这个数据库赚钱！别的品牌如果想用我们的数据库，他们要按人头给我们交费。”

Jeff 的眼睛越来越亮，最后他激动得站了起来：“Mia，我果然没看错你。你是个市场营销的天才！”

3

参加活动的传真和信件雪片似的飞来，甚至有不少人是用特快专递寄的。高峰时期，秘书每天都要拿两个大箱子来搬。Jeff 简直目瞪口呆，他从小生活在澳大利亚那样地广人稀的地方，什么时候见过那么多的信！

因为参加活动的人太多，我们自己连信封都拆不过来，只能临时雇佣几个大学生专门负责这事。大学生们对到底要告诉多少个朋友才能获奖很好奇，他们每天都向我报告最新纪录：“这个人告诉了 56 个朋友”，“70 个”，“今天最高纪录已经是 103 个了。如果让这 103 个人每个人再至少告诉 30 个朋友，那就是 3090 个，这 3090 个人再每人告诉 30 个，天啊，我都不会算了！”

我还亲自在 Jeff 的办公室里试着打了几个抽查电话：“你好，我们是 QT 公司的，您的朋友 ××× 有没有告诉过您我们公司下个月会推出……”



我还没说完，对方就抢着说："一个什么免洗洁面乳，她告诉我了。"

"您还记得是什么牌子吗?"

"叫什么丽。你等等……"

然后就听到稀里哗啦翻找东西的声音："哦，叫易丽。"

"我认为她朋友一定叮嘱她把名字记在纸上了。"我笑着对 Jeff 说。

他已经兴奋得不行了，反复提醒我一定要在播电视广告前让市场研究部做个快速调查，看看品牌知名度是多少。他很有信心地说："这会是一个历史性的数字。"

结果出来了，在目标消费者中有 20% 的人知道这个牌子。

我对晓含说："我们甚至还没放电视广告，产品也还没上货架，就已经有 20% 的人知道这个牌子。你知道这意味着什么吗？即使是在 QT，多少牌子上市三个月后也未必有这个知名度。"

我也得意洋洋地把这个辉煌战绩告诉了 Leon。他的反应甚至比 Jeff 还大："Mia，你终于出师了。光是这个项目就可以让你升职了!"

我有点不好意思："哪那么容易，没这么夸张吧。"

他很严肃地看着我说："这是个革命性的突破！而且这个方法可以用在任何品类的任何品牌上!"

接下来，他让我帮他策划一下怎么用这个办法帮他卖床上用品。

过了不久，Jeff 兴奋地说他要安排我在部门季会上做一个 presentation，跟大家分享一下关于这个活动的成功经验。

他反复跟我强调这个 presentation 对我来说很重要："我观察到你平时在会议上很少主动发言，所以这次是特意为你安排了这个机会。对于像你这样面临升职的项目经理来说，在整个部门面前分享成功经验的发言非常重要，这是管理层对你留下深刻印象的最好机会。"

他还让我把发言的 PPT 材料给他先看一遍，还给我提了很详细的修改意见。

在开会的当天，Jeff 突然打电话来说他身体不舒服，所以不能按时来参加会

议。但他特意说："我下午会赶回来，你发言的时候我一定会在场！"我很感动。

会议上，大家对这个话题很感兴趣，问答时段有好几个人举手提问。最后Derek还提了一个有明显挑衅意味的问题："从这个案例里，我们可以看到的是你怎样用World of Mouth来提高品牌的知名度。但怎样证明这个活动最终能直接导致销量的上升呢？"

"这大概是我能遇到的最具挑战的问题。事实上，我今天分享的确实只是一个针对新上市品牌如何建立知名度的活动，这是我们计划的第一步。接下来，我们还有另一个World of Mouth活动是专门为提高销量而设计的……"我很沉着冷静地陈述了下一个活动的具体计划。

掌声雷动。

会间休息的时候，我朝Jeff走去，想感谢他带病来支持我。他远远地就向我举起右掌——这是Jeff的习惯，他一有什么高兴的事就喜欢跟别人击掌庆祝。

在回家的路上，苏也对我表示了祝贺："真不错！我怎么没想到做这个。"

过了一会，她又想起了什么："Derek今天是不是吃错药了，他为什么跳出来刁难你？"

我笑着说："那个问题是我要求他问的。"

苏才恍然大悟，原来Derek是我的托儿。接着她本能地问："你为什么找他不找我？"

我第一次觉得苏有点没脑子：我跟苏那么熟，她要是跳出来为难我，全世界都知道是在演戏。

4

又到了做工作评估报告的日子。这一次的评估非常关键，能直接决定升职人选的排名。

Jeff花了一个多小时跟我做了一对一的工作总结。别的都不重要，重要的是他在"直接领导意见"一栏中写的是："Mia的工作成绩非常优秀，持续超出期

望，已经具备了升任市场经理的条件。”

这也就是说，我已经顺利地拿到了升职的入场券，而且显然已经有一个空位置在等着我。剩下的就只是程序问题了，我很开心。

晚上苏打电话到我家：“Jeff 给你的评语是怎么写的？”

我把原话告诉了她，并理所当然地问：“你老板给你写的也差不多是这样的意思吧？”

苏的声音听起来很愤怒：“差远了！他也给我评了优秀，可是他没写关键的那一句话，就是‘已经具备了升任市场经理的条件’那句话——虽然他也没说我不具备，反正就是完全对这件事情避而不谈。”

我觉得这显然不妙：“要不你明天跟他好好谈谈？弄明白他到底是怎么替你打算的。”

苏火冒三丈：“我认为他根本就没有替我打算，他一直在替他自己打算！跟 Helen 和 Jeff 不一样，我老板在我升职的事情上完全没有积极地推动。现在升职的竞争那么激烈，名额那么有限，我自己的老板如果都不替我争取，谁还会替我争取呢！”

我想帮她一把：“你有没有分析过他之所以没有为你推动的原因？”

苏脱口而出：“我分析过。跟你相比，我觉得自己的情商特别低。”

“瞎说！其实你的情商一点也不低。打个比方吧，一个人的智商和情商就像是左右腿。但是因为你的智商实在太高了，这条腿显得特别地长，所以相对而言，你会觉得自己本来正常的情商那条腿有点短得不合比例，这样走起路来就不免有点磕磕绊绊的。”我安慰她。

苏哭笑不得：“我简直不知道你是在夸我还是在骂我。”

接下来我帮苏分析了一下她的困境：“说真的，我觉得你老板没有主动推动你的升职，主要有两个原因。一方面是你跟他并没有很深的私交，你们之间是君子之交淡如水的纯工作关系，所以他在个人情感上并不觉得需要特别帮你的忙。这跟 Helen 是不一样的。其实 Helen 还真是个有情有义的人，她有点把我当自己人，所以即使不做我的老板了也愿意帮我安排好出路。而且对于像 Helen

这样争强好胜的女人来说，如果能帮我把升职的事情安排好，也显得她自己特别强势特别有面子。”

“这倒是真的。第二个原因呢?”

“第二个原因我们以前也说过的，就是你实在太能干了，有你这样的手下你老板特别省心，所以他简直舍不得放你走。你知道吗，居然还有人是因为老板对自己不满意而升职的。Leon 曾经告诉过我，Peter 特别不喜欢他的第一个秘书，但他也没有什么理由把她炒掉。你知道，在公司里换秘书只有两种可能：除了把她炒掉，就是把她升职成大老板的秘书。所以 Peter 曾经咬着牙跟 Leon 说：‘我今年一定要把她给升职了!’”

“天哪，这简直是荒谬，还有没有天理了!”苏叫了起来。

“真的，自己的能力要高到具备升职的条件，但又不能高到老板舍不得放你走。这个平衡确实很难把握。”

有一天 Jeff 把我叫到他的办公室里，还关上了门。我知道终于到了要谈我的升职手续的时候了。

果然，他说下午就会让人力资源部把易丽品牌市场经理的内部招聘启事贴出来——这是 QT 的常规程序，即使大家明明知道这个位置是为谁而设的，流程上也需要显得给别的人一个公平的机会。

他微笑着对我说：“你看到招聘启事后，第一时间填好申请表格，然后拿给我签字。”

接着 Jeff 叮嘱了我一句：“Mia，你要等正式宣布升职任命了以后才能公开庆祝这件事。不要太早张扬。”

Jeff 是个非常谨慎的人。事实上，他即使不说我也不会张扬，因为我不想刺激苏。

当天晚上，我给晓含打电话：“我居然在苏前面升了职，这出乎她的意料也出乎我自己的意料。说实话，这件事让我在她面前有种莫名其妙的内疚，因为我的顺利更衬托出她遭遇的不公。”



晓含安慰我：“其实你没有必要内疚，你对她的遭遇并没有任何直接责任。”

我想了想，说：“不只是她，还有 Derek。其实他的工作成绩也并不比我差，而且跟苏不一样的是，他的老板也很努力地为他争取。但倒霉的是，他的老板在公司里是一个比较边缘的人，没有什么势力。升职的名额毕竟是很有限的，就看哪个老板比较强势，能为自己的手下争取到。在这一点上我比较占便宜。别的项目经理的直接老板都是市场经理，但我的直接老板是市场总监，所以比大小的话，我的老板绝对比别人强势。”

“所以跟什么样的老板，就像出生在什么样的家庭一样由不得自己选择，这是命。我说过多少次，你这个人就是有狗屎运！”晓含一语道破问题的关键。

“是啊，所以我简直都不好意思庆祝这件事。因为在别人都不幸的时候，一个人的幸福是可耻的。”

即便我再怎么低调，不可避免地，周围还是恭喜声一片。

Derek 是第一个恭喜我的人。他还确实挺有风度的，按理我们也算是同一年进公司的直接竞争对手。这让我对他又添了几分好感。

他在 MSN 上对我说：“通常说来，看到有这样的机会，大家都会想申请一下碰碰运气。但这一次我们都懒得去试。那招聘启事中对候选人的要求，一看就是 Jeff 为你量身定做的，瞎子都看得出来。我们要是去申请，只能自找没趣。”

“你的好日子也快了。”我安慰他。

“难说。他们都传说我老板可能要辞职。如果换了新老板，我至少还要再努力工作半年以获取信任。所以无论换不换老板，我的事情都快不了。不过我也想开了，只能顺其自然。”Derek 的语气里有无奈，但没有苏的愤怒情绪。他真的是一个温和的人，比苏想得开。

苏一直没有恭喜我，她肯定已经知道了这件事。虽然我希望苏能主动找我说说话，但是我也怕这一刻，就算苏知道怎么面对我，我也不知道该怎么面对她。我中午吃饭的时候犹豫半天要不要去找苏，在找她的路上，我见她一闪身

从门口出去了。我不知道她是否故意躲我。

5

正在我毫无悬念地等待成功晋级的时候，突然发生了一些古怪的事。

首先，按照惯例招聘启事贴出来两周之内，就会宣布最后的任命通知。可是这一次，一个月过去了，还是没有动静。

其次，有一个名叫 Steven 的市场经理来找了 Jeff 好几次。因为我的座位斜对着 Jeff 的办公室门口，谁来找他我都看得很清楚。每次 Steven 一来，Jeff 就跟他关着门说话。

这很不正常。因为 Steven 在工作上跟 Jeff 毫无关系，他负责一个莫名其妙的小破品牌，甚至不属于大象的管辖范围。

过了几天，Steven 自己不来了，换成 Steven 的老板跑来找 Jeff。两人又是关着门密谋什么。

接下来，是 Steven 的老板带着人力资源总监一起来敲 Jeff 的门。他们离开的时候脸色很不好看，Jeff 的脸也黑黑的。

我猜想这一切都跟我升职的事情有关，心里有点不安。我只是有一点想不明白：Steven 自己明明已经是市场经理了，他如果申请，只能算平级调动。而平级调动是一定要 Jeff 同意才可以的，Jeff 显然不会挑他。那他为什么还要使劲搅和这件事呢?

Jeff 没有对我透露任何信息。以我对他的了解，这说明事情还没有最后的结论。我也不好意思直接去问他，那样显得自己太沉不住气。

好在我有自己的信息渠道。于是我约了 Alice 吃饭——如果这里面有什么变故，大象的秘书没有可能不知道。

饭桌上，Alice 有点尴尬地说：“Mia，我们是朋友，你的事我当然很关心，但我从大象那里知道的一些公司机密按理是不能说的。我现在唯一能告诉你的是：因为公司整体战略的调整，有一个品牌很快就要退出中国市场了，所以他



们的人员需要调整到别的岗位上去。”

原来如此。

我迅速把这个缺失的重大信息放进了大的拼图里。既然这样，事情已经很明显了：这个空位确实是Jeff为我准备的，但在这个关键时刻，Steven的品牌被迫解散了，于是他成了我唯一的竞争对手。

弄明白了这个格局，我清楚地意识到自己的胜算是很低的：Steven已经是市场经理了，我只是一个项目经理，而现在只有一个空缺，按照公司的政策当然是要先安排他的。

于是，我自我解嘲地对Alice说：“我早就知道，当一件事好得不像真的的时候，它确实不是真的。”

Alice安慰我：“你也不用灰心，这件事情还没有最后决定，Jeff一直在努力顶着压力，他们正在商量还有没有什么别的办法。”

我可不认为还能有什么别的办法来力挽狂澜，因为有一件事情是很清楚的：无论Jeff多么想维护我，他也不能破坏公司的游戏规则。

回到家里，我越想越委屈。

这叫什么事啊？我并不是个有野心的人，我从来没指望过能这么快地升职，可是他们一个两个都那么积极地替我安排。结果奇迹明明都要发生了，我也相信这个位置确实是我的了，又突然半路杀出个程咬金来，把我的幸运果实给活生生地抢走了。

我没法不难过。

又过了两天。我开会回来，看见Jeff在我桌上留了一张条：“回来以后尽快来找我。”

我进了他办公室以后，他自己亲手把门关上，然后一脸严肃地看着我的眼睛，开门见山地说：“我并没有好消息要告诉你。”

“我知道。不是我，是Steven。”我帮他把话说了出来。

Jeff非常意外：“你是怎么知道的？”

我强装笑颜：“这么简单的事情，我用脚指头也能想出来。”

他有点尴尬地笑了：“Mia，我知道你聪明。”

“没关系的，我能理解。他已经是市场经理了，在公司的优先顺序上，他确实应该排在我的前面。”我反过来安慰他。

Jeff 说：“这可能对每个人来说都是个意外，我也没什么可说的。不过我至少可以为你做两件事情。第一，我知道如果让 Steven 做你的老板，你肯定会很难接受，所以他来的同时我会把你调到我下面别的牌子过渡一下，然后争取尽快给你找个别的机会升职。在这个过渡阶段，你还是可以直接向我汇报工作。”

我松了一口气，因为我在情感上确实没法向 Steven 汇报工作。他抢了我的位置我也认了，我可受不了他还当我的老板。而且他凭什么当我的老板呢？这个牌子是我做出来的，我懂得比他多。

我正在想 Jeff 要说的第二件事是什么的时候，他递过来一个咖啡色信封。我对这个信封可真是太熟悉了，这是通知加薪的专用信封。

Jeff 有点不好意思地说：“虽然加的这点钱跟升职所增加的薪水没法相比，但这已经是公司规定能给项目经理开的最高的工资了。”

他对我实在太好了，其实他并没有义务做这些。

该交代的都交代完了。Jeff 突然很感慨地说：“Mia，就差那么一点点，你离那个位置已经如此接近。”

“我知道，我简直都已经摸到它了。我只能解释这是天意。”我心里很难过，但还是努力保持微笑。

我是个要风度的人。亦舒有话：如果姿态太难看，赢了也是输了。而在我的定义里，最有风度的赢，是一不小心就赢了；最有风度的输，是即使失败了也还能不动声色地微笑。

在我扭头往门口走的时候，Jeff 最后说了一句：“明天会有个部门会议宣布 Steven 的任命。”

我一扭头：“我明天要去北京出差。太好了，这样我正好可以不在场。”因为我真的没有办法面对那样的场面。



我这句话击中了 Jeff。他突然张开双臂对我说："Mia，到这里来。"

我强装了半小时的风度一下子就崩溃了。

接下来，我像个受了委屈的孩子，靠在他的肩头呜呜地哭，把眼泪鼻涕都往他雪白的衬衣上抹。

而且这一切发生得那么自然。那一刻，Jeff 给我的感觉就像我爹一样。

等我哭完以后，Jeff 有些懊丧地说："Mia，其实我跟你一样难过。难道我不想让你升职吗？难道你没升成我高兴吗？我偏心你，全世界都知道！"

从 Jeff 的办公室里出来，我想的第一件事就是马上去找苏。

升职四步曲

要想升职得具备四个条件，缺一不可：首先你自己得行，然后得有人说你行，说你行的人他自己也得行，最后还得有空位子才行。

1

上班时间，我一直在MSN上跟晓含瞎聊。

“你怎么这么闲？难道没活干吗？”她问。

“现在是我在QT最悠闲的时候，我的主要任务就是坐在这里等着升职。因为这是个过渡阶段，Jeff也没必要把太多的活儿交给我，所以只是象征性地让我干一些可有可无的项目。”

“昨天拧着回来了，马上噼里啪啦接了一大堆活儿，还跟我说，最近我盯着她的事儿实在有点累，建议我这两天可以稍微休息一下。我确实够累的，不如我们明天一起去泡温泉吧？周末去人太多了。”

“好呀好呀！Jeff去美国出差了，这里没人管我，我甚至不需要请假。”

晓含还兴致勃勃地邀请苏加入到具体行程的讨论中来，可她一直没搭理我们，或许她觉得这样旷工去泡温泉的主意简直不可理喻。

她的MSN的名字是“比狗还累”，我记得前几天还只是“累得跟狗一样”。

我跟晓含两个人去了郊外的温泉度假村逍遥快活，我们俩都好这一口。这里有各种各样不同类型的温泉，光中药泉就有好几十种，还有什么咖啡泉酒泉土耳其鱼泉。

我们俩舒舒服服地泡在咖啡泉里，有一搭没一搭地说话。

“苏现在过得怎么样？”

“事实上我已经好一段没见到她了。”我欲言又止。

“你们俩闹别扭了吗？”

“那倒没有，但是关系变得很微妙。自从那个倒霉的招聘启事贴出来以后，她就再也没有主动跟我联系过。她当时几乎是我的熟人中唯一没有恭喜过我的人，后来我落选了以后主动去找她，她也没有安慰我，淡淡的，好像刻意不想提这件事一样。不过我也能理解，我只是不愿意为这样的事情影响我们的关系。”

晓含叹了一口气：“她心里确实很难平衡。我一直认为女人不知道自己过得怎么样，是通过别人才知道自己到底如何。”

“更重要的是，我跟她现在的状态太不一样了。我轻闲得不得了，即使这样，全公司的人都明白：只要再有一个空缺，那一定是我的。相反，苏和 Derek 他们正在为获得升职机会做最艰难的冲刺，而升职的事情还是遥遥无期。”

晓含想了想，说：“很早以前，苏就曾经半开玩笑地对我说：如果以后有一天她跟你要同时竞争同一个位置，不知道还能不能做朋友。我当时还认为如果那样的事情发生，赢的一定是苏。但现在，苏居然连跟你直接竞争的资格都没有。而且我觉得有意思的是，在整个过程中你本人并没有那么多复杂的算计。你的胜法胜得古怪，也胜得顺理成章。”

回到家已经是晚上十点多了。本着负责任的精神，我还是上网把当天的工作电邮一一处理完毕。

第二天收到 Jeff 对其中一个电邮的回复，他在结尾居然体贴地说：“我看你的邮件是昨晚十一点发的，不要加班太晚。: -)”

2

过了三个月，还是没有任何有空位的迹象。我已经很百无聊赖了。

Leon 比我还着急，他还挺拿我的事当事，每次见我都问：“你怎么还没升？”

我被他问得很没面子，于是没好气地回答："根据现在的局势，只有等某一个市场经理在马路上被车撞死了，才可能有空位给我。"

接下来，有两个跟我同一年进公司的项目经理跳槽，因为他们实在看不到什么希望。

终于有一天，Jeff又把我叫到了他的办公室。

他还是一脸严肃的表情："公司现在对推出新品牌比较谨慎。在未来的三个月，我都看不到有新的位置出现的可能。"

我心都凉了。搞什么搞？

他话锋一转："但你的问题我们是一定会解决的。我跟大象商量了一下，我手下的舒爽是个大品牌。我们可以把它一分为二：主要的洗发水业务还是由原来的市场经理Kevin负责，新上市不久的沐浴露部分交给你。这样，至少你可以先升职。"

我非常意外。

说实话，这不是我想要的位置。我对做沐浴露并没有什么兴趣，而且沐浴露只是舒爽业务中特别小的一部分，所以我简直会是全公司负责生意最小的一个市场经理——我等了这么久，就只等来这么一个破玩意儿。

Jeff看出了我写在脸上的失望："Mia，我个人的观点是：对于任何升职的机会——除非让你到非洲这样的地方去，你可以考虑拒绝——否则还是应该先接下来。往上升是第一位的，当你当上了市场经理之后，平行调动是相对容易的事情。"

"我宁可去非洲，其实我还真挺愿意去非洲的。"我实话实说。

Jeff哭笑不得，只好继续对我进行说服工作："但有一件事情你可能没考虑到。沐浴露刚上市，它确实是舒爽业务中非常小的一块，可是这也正好说明它的增长潜力是最大的。现在洗发水市场的竞争非常激烈，对Kevin来说，能守业就已经是胜利了。但舒爽洗发水的忠实消费者中只要有哪怕10%的人愿意选择同一个牌子的沐浴露，你的业绩也会是惊人的。"

这倒是真的。像舒爽这样的老牌子推出个同名的新产品，把它往货架上一放，即使市场部什么活儿也不干，它的销量也会噌噌往上升，只不过是升得多



还是升得少而已。从轻松省事的角度，这还确实是适合我的道路。

就这样，我终于别别扭扭地升职了。我之所以接受了这个安排，最根本的原因是：这已经是 Jeff 在目前的情形下能为我争取到的最好的结局，我不能不给他面子。

我终于拿到了别人梦寐以求的东西。可是等待的时间太久了，中间又有太多的波折，所以我心里只有一种不过尔尔的索然感觉，仿佛面对一块食之无味弃之可惜的鸡肋。

在宣布我升职的会议上，Jeff 比我可兴奋多了。他上台的第一句话就说："亲眼看到自己的手下升职是一件让人高兴的事情。但更让人高兴的是，她升职以后还是继续为你工作。"接下来，他把我夸成一朵花。

以前看别人升职，我最见不得别人一副志得意满的神情，手舞足蹈地细数自己的辉煌历程。所以轮到我自己的时候，我只是淡淡地说了几句最简单的话："我知道，我不过是比别人更幸运罢了。我想对我的历任老板说声谢谢，包括 Leon、Helen 和 Jeff。能遇上他们，是我的最大幸运。"我还是没有提 Peter 和 David 的名字，我的这些老板中，他们俩是最不希望我升职的人。我没有必要这时候表示虚假的风度。

散会以后，Derek 说："你还挺低调的。"

我笑笑。

我的眼光在追着苏，她甚至都没有朝我看一眼，一扭身就出门了。

3

过了几天，苏主动约我吃饭。我非常非常开心。一见面，她就显出心事重重的样子。

苏的可爱之处在于她是一个直肠子，完全不会掩饰自己。她约人吃饭的目的如果是为了谈件事，那么在第一道菜还没上来的时候，她通常已经把事情说

完了。

苏在我的升职会后的第二天立刻去找自己的老板谈升职，毫无悬念，她的老板不仅没有对她表示升职的可能，语气也特别粗暴。他明显表示出了对这个话题的厌恶，根本不在意苏手里拿着的厚厚的一摞业绩数据。

苏从办公室出来之后，立刻去约了她的大老板明天一早谈关于她升职的事，她还约上了自己的老板一块儿去："我一定要让他明天就给我明确的承诺。如果他不能保证三个月内让我升职，我就不干了。"

一提起这个话题，苏总是气急败坏的："我老板简直不是个东西，他一直在利用我。他自己最早的时候主动说去年六月我就可以升职，然后又改成去年底，然后又说今年三月，到现在也没升成……"

因为怀才不遇，苏的脾气发生了很大的变化，她觉得整个世界都欠她的。她以前满腹自信，也相当矜持，但是升职不成，她丧失了基本的风度，我跟她说话都要特别小心翼翼。

她咬着牙说："我受不了了，明天如果再谈不妥，我就当场辞职！"

我一听就知道这是个典型的苏式作风，它的结果只能有一个：非常糟糕。

我权衡了一下，字斟句酌地说："你先冷静一下。除非你真的在别的公司有了更好的选择，否则最好不要随便拿辞职来说事。过去几年内，我见过的所有用辞职来要挟的人都走了。你得承认，不管你在业务上对你老板有多重要，在这样的公司里，每一个人都只是小螺丝钉。"

"那我应该怎么办呢？总不能无止境地等下去吧。"苏懊恼地说。

"你只能跟你的大老板好好沟通。即使是对待应得的东西，争取的时候也是需要讲究策略的。我觉得至少需要做到三点：知之以谋，晓之以理，动之以情。"

接下来我将自己数年来的心得一股脑地都倒给了苏："第一步是知之以谋，就是要告诉你大老板你的需求，让他明明白白你的心。不要试图等待他来揣摩你的心思，首先他很忙；其次只有下属有义务揣摩老板的心思，而老板是没有义务揣摩下属的心思的。所以你要选择最恰当的方式将你的理想目标告诉他，而且要说得越详细越好。比如说，我想三个月之内就升职。然后再给出一个备

用的方案，例如如果因为任何原因升不了的话，去新加坡分公司负责一个大项目也可以接受。

“然后陈述应得的理由，就是要晓之以理。你要从道理上帮助老板明白为什么你比别人都更有资格升职。例如：你工作的年限比我们都长；你在这几年内获过的奖比谁都多等。通常来说你应该举出三个理由，因为两个太少了，说服力不够；四个又太多了，显得没有重点，不容易被记住。

“最后就是要动之以情。要让你大老板觉得升职这个事对你是多么的重要，你是多么的渴望得到它，没有它你是多么的不快乐。所以你需要帮助，而他是唯一能帮助你的人。适当的场合下在适当的人面前流下适当分量的眼泪是很有效果的事情，虽然这个办法要偶尔使用才会奏效。

“对一个老板来说，如果于理于情他都认为你应该升职，他有什么理由不为你争取呢——尤其是当能成功地帮助你也体现了他的能力的时候。”

我的雄辩让苏频频点头。她还跟我讨论了一下具体的措词，大有明天不搞定誓不罢休的架势。

跟苏分手以后，我在车上听电台里的一首老歌：“我总是不停地要，要到你想逃……”我突然想起了什么，又打了个电话给苏：“我再提醒你一下。你明天谈话的时候态度要平和，不要总是昂首挺胸义正词严大义凛然的样子。你要记住你的立场不是去跟敌人谈判，你是需要对方帮助你升职的，你们其实是在同一条船上。”

其实，我还有一些话没好意思说出口：歌里唱的，显然是一种低级的“要”的方式。我们在战略上是绝对应该“总是不停地要”的，那是进步的动力；可是战术上，是一定不能要到别人想逃的。

4

第二天晚上苏打电话给我，她第一句话就说：“我可能真的要辞职了。”

“怎么啦？”我吓了一跳，“昨天晚上我们不是还谈得好好的吗？”

苏懊丧地说："今天我跟我大老板谈崩了。他给我的感觉是，他并不认为我的工作成绩很出众。而当我历数自己的成绩时，我老板在旁边一声不吭。我当时就明白了，肯定是我老板把我以前干的很多活儿都归功到他自己的名下了，所以我咣叽就火了。而且在我提出希望三个月内升职的时候，我大老板说如果我继续努力工作，公司会作出适当安排的，但他不能保证是什么时候。我一听这么官僚的话就跳起来了，所以我还是忍不住对他们说：如果他不能保证三个月内让我升职，我就辞职！"

"他们怎么说？"我担心地问。

"我大老板说：'公司对打算辞职的人是不会挽留的。'然后我们就僵在那里，谈不下去了。"

苏是个很矛盾的人，她在分析我的事情的时候，总是头头是道，可是轮到她自己，她又糊涂了，她的理性无法战胜自己性格中的冲动。在这个事情上我好像要好一点，因为我没苏那么大的企图心，企图心会导致盲点。

我只能尽义务地安慰了她一下。但是我心里知道，苏把本来就对她不利的局面弄得更被动了。她叫嚷着要辞职，让老板们在不爽的同时，也以为她真有了别的打算，这样就更不会为她争取了。

"我其实是真不想在这里干了，但现在辞职确实很不划算。QT 最值钱的是市场经理，他们跳槽通常年薪都能翻倍。但项目经理就没那么受欢迎，人家老觉得你是因为表现不好不能升市场经理才跳的。"苏又后悔了。

我想了想，说："要不我帮你约 Leon，你可以听听像他这样的老 QT 的意见。Leon 向来喜欢做青年导师。"

Leon 那天的打扮很体面，终于有了点从事奢侈品行业的感觉。

苏一见他就问："Leon，你还记得我吗？"她跟 Leon 实在不怎么熟。

Leon 脱口而出："当然记得了。你当年刚到公司不久就得了个什么奖，所以我的印象很深刻。新人拿那个奖很不容易，我们 Mia 就没拿到。"

我心头一动。"我们 Mia"？听起来像"我们家 Mia"似的。

苏简直都快热泪盈眶了。这是苏的软肋，她特别看重别人对她的认同，尤其是当这个人跟她没有任何功利关系的时候。她把这个当成民意，是花钱也买不来的。

接下来苏简单地说了一遍目前的情况，然后向 Leon 前辈请教应该何去何从：是忍辱负重地留在 QT 等待升职，还是真的该到外面寻找机会。

“你当然应该留在这里等升职啦，这还用说吗？”对 Leon 而言，这简直不是一个问题。

“为什么呢？”苏不解地问。

“很简单。你看看所有我们认识的从 QT 跳槽的人，凡是升到市场经理之后再跳的，现在都过得很好，”他数了一连串名字作为例证，“但那些没升到市场经理就离开的，现在都不见了！你知道 Tina Liu 现在在干什么吗？你知道 Jack Gu 在哪里吗？还有 Fiona Shen，Gary Deng……他们都销声匿迹了！一个人在 QT 市场部是否成功，是以他是不是能当上市场经理为标志的，至少这个市场是这么看的。”

Leon 的语气斩钉截铁，不容反驳。苏很沮丧，但她也不得不承认 Leon 的话有道理。

诲人不倦的 Leon 继续给苏出主意：“你应该跟你大老板再谈一次。这次要单独谈，不要带上你老板。你应该跟他说清楚，你那天说的是气话，你并没有打算跳槽，而是会继续努力等待升职的机会。另外，你告诉他你觉得很沮丧的原因是因为你老板一次一次地许诺了你升职的时间，但每次都没做到。至少在这一点上很明显是你老板做错了，因为任何一个市场经理都没有权利许诺他手下的人什么时候能升职，因为他自己都不知道！”

苏似乎有了一些信心。她摩拳擦掌，一副添酒回灯重开宴的架势，我知道她已经被 Leon 重新点燃了战斗的激情。

我插了一句话：“我总结了一个关于如何才能在 QT 升职的顺口溜：首先你自己得行，然后得有人说你行，说你行的人他自己也得行，最后还得有空位子才行。”

他们俩连声称妙。Leon 说："以 Mia 自己的例子，应该再加上一句：有了空位子，还得没人来抢才行！"

我嘿嘿笑着，眼角瞟着苏，我担心她对我的升职还是介意。

Leon 是英明的，他永远那么英明。

两天之后苏晚上到我家，跟我描述了和大老板的见面，果然一切如 Leon 所料，他先是对苏的态度表示欢迎，也肯定了苏的优异表现。在听到苏的老板的多次许诺之后，他很诧异，明确表示那确实是一种违规的行为。苏还不失时机地拿了几个大项目说事，从细节上证明那些被老板拉到自己头上的功劳，其实是苏自己做的。

谈话的结果并没有承诺苏的升职，但是至少有一点，苏可以稍微稳妥地在 QT 待下去了，而且大老板对苏的老板显然开始有明显的负面意见。

苏的情绪非常低落："我从来没有想到有一天我需要通过告别人的状才能在 QT 待下去。"

我赶紧给苏倒了一杯玄米茶，坐在她身边："其实这也不算告状，你只不过披露了基本事实，如果你要忍气吞声，岂不是便宜了你老板那个王八羔子？"

苏这些天来第一次乐了，继而又垂头丧气地说："我确实觉得很委屈，为什么我会摊上这么个人。"

"遇见好老板的概率比找到好老公的概率还要低。找老公至少还可以先谈恋爱，有马脚总会露出来。老板都是老天分配的，只能碰上谁是谁。能和平共处自然最好，如果不能，就想办法应对。只要是关系，不管是男女关系还是上下级关系，都可以经营。老板也有弱点。"

苏沉默不语，好一会儿，她抬起头来："我还发现一个不知道是不是该悲哀的事。我特别嫉妒你。可是这些天来，我发现不理你实在太难了。环顾我的周围，我只有你这么个能说话的人。"

那天晚上，我们悲喜交集地喝了一瓶红酒和很多杯茶。昏睡过去之后，每人又晕晕乎乎爬起来上了至少两回厕所。

麻将政治

办公室政治跟打麻将一样，无非就是捧着上家，压着下家，防着对家，所以精通麻将的人在公司里最有前途。

1

舒爽的市场经理 Kevin 一开始就向我摆明了不友好的态度。事实上，我第一次见他就是在苏给我张罗的拜山头的那顿饭上。我还记得那天他阴了一句，弄得苏对我老大不高兴。

Jeff 让他从手下的四个项目经理中分一个给我，他直接就把刚报到的新人 Kate 扔给了我。Kate 看起来实在太小了些，总像中学生一样穿着带蕾丝花边的小裙子，睁着一双迷茫的眼睛。

我心里暗暗叫苦。通常来说大家都不愿意要新人，因为你不但不能指望他们帮你什么大忙，而且还要花很多的时间精力给他们做培训。

不过我也不好说什么，这本是人家的地盘。将心比心，我也可以理解。

我去找 Kevin 交接工作，他皮笑肉不笑地说："Jeff 对你可真够意思啊。不但愣是凭空为你生出了个位置，还把增长最快的业务划给了你。"

整个交接工作持续了不到半个小时。Kevin 没有主动告诉我任何信息，而无论我问什么问题，他都三言两语简简单单地把我给打发了。中间他还逢电话必接，好几次把我晾在一旁。

我心里很不爽，决定不再求他。

第二天一早，我正捧着厚厚一摞的舒爽历史文件埋头研究，Kate 匆匆忙忙

地跑来找我："大家都在大会议室等你开会。"

"开什么会？"我心里一惊，Kevin 昨天完全没跟我提过。

"关于接下来六个月的销量预测。其他部门的人都到了，就等你了。"

天，我刚上任 24 小时，我怎么知道今后六个月能卖多少。

于是我急忙打 Kevin 的手机，他居然没接。我又火急火燎地去找他的另外几个手下，希望能从他们手上拿到一些信息，他们哼哼哈哈，也一副事不关己的态度。

实在没时间了，我只好带着 Kate 赶到大会议室。

"你可真是姗姗来迟啊！"销售部的经理 Karl 抱怨。

我只好解释我没有接到会议通知。他嘟囔着说："昨天我们才跟 Kevin 确认过，他说你会参加。"

接下来大家直奔主题："Mia，下六个月的销量你认为会是多少？"

在这样明显赶鸭子上架的情形下，我的策略是把姿态放低。于是我很诚恳地对大家说："说实话，我以前最讨厌新接管的人一上任就指手画脚地改革创新。因为我才接手一天，很多情况确实不是太熟悉，在舒爽的业务上，在座的每一个人都比我有经验。我想 Kevin 原来一定给过你们一个第一年的销量预测，现在两个月过去了，我想听听各位对它的反馈。"

Karl 笑了："Mia 还挺谦虚。"于是他给每个人发了一张表格："这是原来 Kevin 做的，你一定看到过。"——我没好意思告诉他，Kevin 连这么基本的文件都没给我。

"那好，我们就在这个文件的基础上开始讨论吧。"我顺势说。

事实上，通常在这样的会议中，市场经理都是最强势的那一个。他们总是竭力反驳其他部门的反对意见，不惜一切代价维护自己观点的正确性。所以类似这样的会议，通常都被称为"吵架会"，每次开完，总有旁人八卦地问："吵得怎么样啊？"

现在好不容易碰到这么一个谦虚低调的市场经理，简直是百年难得一遇。销售部和生产部等相关人员都纷纷发表了各自的意见：根据前两个月的销售情



况，第一年的预测偏高；不同香型的销量百分比需要调整；不同容量的销量百分比也需要调整……

我把他们的意见都一一记下，又趁机问了他们好几个我非常关心、但没有从 Kevin 那里得到答案的问题。

会后我根据大家的意见做了个总结，对原来的销量预测做出具体修正，并且当天就发给了大家。在邮件末尾，我又对与会者的宝贵意见表示了衷心的感谢。

第二天在路上碰到 Jeff，他很高兴地告诉我："我中午跟销售部的 Karl 吃午饭，他夸奖了你，说你很 open - minded，善于倾听不同的意见，而且办事利索。"

我苦笑。

2

晓含曾经开玩笑地问过我和苏一个问题："如果现在还是一夫多妻的社会，你是愿意做大老婆还是愿意做小老婆？"

我第一个跳出来说："我宁可做小老婆。因为真正受宠的总是小老婆，她年轻，漂亮，被呵护。大老婆有什么好的，辛辛苦苦地摆姿态，劳累的事都跑不掉，便宜也占不了。"

苏的答案截然相反："当然要做大老婆了，那还用问！钱和权力永远在大老婆手里。"

事实证明，苏比我英明。

舒爽洗发水是 Jeff 管辖范围内最大的业务，它贡献了超过 75% 的利润，所以 Kevin 在组织架构中的地位就像是 Jeff 的大老婆一样。而刚上市的沐浴露还在亏钱阶段，我当然只能算是个小老婆。

舒爽沐浴露最大的卖点，就是借助舒爽洗发水的强大品牌优势。所以，它在广告宣传和营销活动上跟舒爽洗发水绑得越紧，就会越好卖。

当Kevin一个人负责整个舒爽业务的时候，这完全不是问题。因为无论是洗发水还是沐浴露，都是他自己的孩子。有的时候，他经常会做一些“买大瓶沐浴露送小瓶洗发水”的促销，宁可牺牲一点洗发水的利润，也要帮助沐浴露多卖一些。

可是当Jeff把沐浴露分给我以后，Kevin就在舒爽品牌的所有宣传中故意拿掉了关于沐浴露的信息，这就使我丧失了很多生意增长的机会。

我郁闷地跟苏诉苦：“事实上，Jeff好心好意地为我生出的这一个位置，是给所有人添了麻烦。Kevin故意要这样搞，我也不能说他错，因为理论上他确实没有义务帮助我。但现在这个状态，对公司的整体利益实在是个损害。”

苏摇头：“我以前也跟Kevin打过交道。他虽然不能说是个坏人，但绝对是个小人。他就是要用封锁资源的办法让Jeff明白，把沐浴露从他手里拿走是个愚蠢的决定。他的目的就是要让Jeff重新把这个生意还给他。”

我委屈地说：“我其实已经很给他面子了。他处处刁难我，我从来都没跟Jeff告过状。因为我觉得如果搞不定他，显得我自己特别无能。不过该搭洗发水的顺风车的时候我还是要搭的，我这是在为公司省钱。”

“这大家都明白。如果你让Jeff要求他做，他也没法不答应。他就是要让你们每个活动都去求他，这样时间长了连Jeff也会烦的。”苏继续替我分析。

“我可没这么傻。我已经拿到了他们洗发水一整年的市场计划，我先挑出所有我希望能搭顺风车的部分，然后做个一整年的计划，专门谈如何利用洗发水的资源帮助沐浴露生意增长。我会让Jeff一次性地在这个计划上签名，然后直接交给Kevin执行。Jeff是没理由不签的，这样我这一年都不用求Kevin了。”我咬着牙说。

过了一会，我没头没脑地对苏说：“我那天跟别人打麻将，突然觉得如果要在QT混下去，麻将一定要打得特别好。”

“为什么这么说呀？你总是习惯跳跃性思维。”苏莫名其妙。

“因为办公室政治跟打麻将一样，无非就是捧着上家，压着下家，防着对家。‘捧着上家’就是要捧着自己的老板，因为大家都需要乞求他赏自己口饭



吃；‘压着下家’就是像你老板一样压着像你这样能干的下属，舍不得让你升职；‘防着对家’就是像 Kevin 一样防着我这样的竞争对手，需要时刻琢磨怎么占对方便宜，同时又怎么提防被对方占了便宜。所以精通麻将的人在公司里最有前途。”

我的主意果然奏效。Jeff 不是傻瓜，他当然明白我的用意。拿到我的计划以后，他立刻把 Kevin 和我叫到他办公室专门开了一次会。会上他反复强调虽然现在有两个市场经理，但大家都是一家人，应该互相帮助。

更重要的是，他不但要求 Kevin 执行这个计划，还提醒他以后有任何新的活动都要在做方案阶段提前知会我，看看沐浴露能怎样参与进去。Kevin 只能点头称是。

我很高兴。这样一来，我今年至少 50% 的任务都轻松完成了。

Jeff 的生日快到了。他的生日 party 当然是由他的“大老婆”Kevin 牵头组织的，我也很自觉地不去掺和。

Kevin 的团队人多力量大，浩浩荡荡地把这事当做项目来做，有人忙着定地点，有人忙着买礼物，有人忙着安排游戏节目。Kevin 自己还出钱买了 Dom Perignon，真是不惜血本。

当 Jeff 出现在宏大的 party 现场的时候，陪在他身边的 Kevin 难掩得意的微笑。

出乎意料的是，Jeff 站在那里发了一会愣，然后第一句话就是问 Kevin：“这个音乐是谁准备的？”

Kevin 丈二摸不着头脑：“我不知道啊。有什么问题吗？”

Jeff 扭过头来找我，我靠在窗台冲他微笑。Jeff 指着我说：“我就猜到是你。”

然后他笑着对 Kevin 说：“这是我们澳大利亚著名男歌手 Nik Phillips 的民谣，我在澳洲的时候经常听他的演唱会，颇有老鹰乐队的风范。”

Kevin 话里有话地说：“还是 Mia 贴心。”

我可不是吃素的。我笑着针锋相对：“那是因为我是个穷人，买不起 Dom

Perignon，只能用最便宜的办法借张 CD 娱乐大众。”

3

苏来找我，正赶上我手把手地教 Kate 怎么写每月给大象看的生意报告。

Kate 走了以后，苏说：“你还挺会授权的。要是换了我，这样重要的东西我宁可自己写。自己写这个东西只需要半个小时，而且可以做得很完美。教一个新人做同样的事情需要两个小时，而且还担心会出错，得不偿失。”

苏代表了相当一部分经理人的想法。他们不愿将时间花在培训上，宁可事事亲力亲为。

“我可不这么想。如果一直自己做，你在以后的日子里需要继续花无数个半小时；如果教会了别人，就可以省出时间去做更重要的事——从这个意义上说，下属的进步就是为你节约时间。”

不过 Kate 的进步实在是够缓慢的。我知道自己是怎么混进公司的，但我不明白她是怎么混进来的，我只能认为她属于那种招聘失误招进来的孩子。

Kate 凡事慢悠悠的天性跟 QT 风风火火的快节奏相差太远。我交给她的活儿，她很少能按时完成，经常拖我的后腿。我总是为了她急得跳来跳去，可是 Kate 却一点也不着急，还是那么晃晃悠悠。

对待我的批评，Kate 有两句惊世骇俗的名言，一句是“虱子多了不痒”，另一句是“实在不行就趴下”。我哭笑不得。

有一次我们在三亚举办公关活动，前一天晚上，我才发现有好几件我反复叮嘱 Kate 跟进的事情她都没落实。我已经出离愤怒了。以前我对她还有点怜香惜玉，觉得她身上多少带有点我以前的影子，但她现在的不靠谱已经超乎我可以忍受的极限。

我对她大喊：“你如果是能力不行，咱们可以慢慢培养，但现在是态度问题，你实在是对工作太不负责任了！到底还想不想干了！”

也许是我说得太重了，Kate 当场就被我骂得流下了眼泪。

我和公共关系部的同事为了挽救残局彻夜加班。Kate 帮不上什么大忙，默默地在边上陪着打点杂。幸亏第二天没出什么大问题。

活动结束以后，Kate 还是郁郁寡欢的样子。我觉得有点不忍心，担心伤害了她幼小的心灵，特意在机场买了一个椰子壳做的花瓶送给她。Kate 笑了："老板，你真是打一巴掌揉三揉。"

这次的经历大概极大地刺激了 Kate。从此以后，她像抽了筋一样地渐渐主流化起来。

有一天清早，我起床以后才看到 Kate 昨晚十二点发给我的短信："我被打劫了，机票和身份证都没了，所以明天没法去上海出差了。"

我急忙打电话过去，才知道她昨晚在办公室加班到晚上十点多，在回家的路上被人抢去了项链和包。

早上 Kate 出乎意料地出现在办公室里。她的白衬衣被蹭黑了一大块，脖子上还有几道红色的划痕。她一连串地对我说："因为钥匙也没了，我昨天回不了家，只好随便找地方住了一夜。我待会要找人开家里的锁，现在先来办公室看一下广告公司送过来的海报设计稿。因为这张海报没完成，我已经被销售部催过很多次了，今天无论如何不能再耽误了。"

快中午了，我看见她还穿着那件被蹭脏的衣服，脖子上带着伤在办公室里跑来跑去。我对她大喊："你快回去吧，别干了!"

她冲我挥挥手说："快了快了，等我把手上的一些事处理完就回去，有些事情一耽搁就又晚了。"

下午三点，Kate 终于忙完了手上的活。刚打算离开，就收到 Alice 送过来的一个文件袋。Kate 下意识把它打开来，一边对关切的 Alice 描述昨晚的事发经过，一边又不由自主地处理起文件来。

看着这个变得连我都不认识的 Kate，我不知道是该高兴还是该悲哀。

4

我们部门每月都会评一个叫金龙奖的玩意儿，奖励销量增长最快的产品。评比方式是每次设两个获奖名额，一个给成熟产品，一个是给新上市的产品。

我所领导的舒爽沐浴露在过去的几个月内已经是“三连冠”了。它卖得好的主要原因，当然不是因为我有多能干——我最大的直接功劳不过是率领广告公司拍了两个不错的广告。它销路好要归功于产品本身质量好，价位大众化，更重要的是，还沾了舒爽洗发水的光。所以整个就是皇帝女儿不愁嫁，换了别人做市场经理，成绩也一样会好。

前两次获奖，我都跟别的市场经理一样上台领奖，并简单分享成功经验。到了第三次的时候，我简直都已经不好意思再上台了，因为实在没什么可说的。于是我只好派 Kate 上去领奖，她很开心，兴奋地跟大家分享她芝麻绿豆的小项目。为了这个，我还在 Jeff 那里赢得了“给下属创造出头露面机会”的美名。

另一方面，我的顺利反衬了 Kevin 的郁闷。他带领三个项目经理从早到晚埋头苦干——Kevin 的苦干精神绝不亚于苏，经常半夜十二点还打电话给下属说工作的事——但舒爽洗发水的生意还是很不景气，他动不动就被要求写报告跟美国总部解释销量下降的原因。

相比之下，我这个最年轻的市场经理肩不动膀不摇，舒舒服服地享受胜利果实——连我自己都觉得有点过意不去。

有一天，我远远地就听到 Kevin 在办公室里大发脾气。过了一会，经过他们办公区域附近的时候，我看见他的手下 Amy 趴在桌上哭。

于是我问 Kate：“那边究竟出了什么事?”因为我们的产品联系太紧密了，他们如果有什么不妥，我们也有可能跟着遭殃。

Kate 像小奸细一样去打听了一下，回来报告说：“不知道。Kevin 不让他们说。”



我觉得很蹊跷。

又过了一会，Kevin 走过来笑着对我说："Mia，你中午有空吗？我请你吃午饭吧。"

"好啊。"我答应了，但心里很警惕地想：Kevin 请我吃饭？有没有搞错！我上任以来曾经请他吃过两次饭，他都没有赏光。

Kevin 大老远地开车带我去吃昂贵的法餐。整个饭桌上，他都顾左右而言他，完全没提正事。他不提，我当然也不会主动提，看谁憋得过谁。

叫了买单以后，Kevin 才装作不经意地说："我今天做年终费用结算的时候突然发现 Amy 犯了一个错误，她管理促销费用的时候算错了数，结果我们今年会超支 10 万美元。"

原来如此。

别看 10 万美元是个小数字，这可是 QT 的大忌。从理论上说，如果品牌年度费用超支，市场经理是会被开除的，这就是 Kevin 暴跳如雷的原因。

那 Kevin 请我吃饭的用意就很明显了。现在全世界只有我一个人可以帮他，而且还可以帮得不露痕迹：因为舒爽洗发水和沐浴露用的是同一个品牌的费用账号，而且整个团队都知道，我今年的预算没花完。别说是 10 万美元，三个 10 万美元我都有。跟 Kevin 这样的穷人比起来，我简直就是个土财主。

我的脑子飞快地转动了一下。事实上，鉴于他一向对我的不友好态度，我完全可以不帮他。如果那样的话，我倒不认为他会真的被开除——10 万美元毕竟不是什么大数目，Jeff 这样的好人也一定会撑着他。但 Kevin 免不了会受警告处分，这对像他这样的资深市场经理来说是很忌讳的事。

不过这样对我也没什么好处，这次如果见死不救，以后我要再找他办什么事，就更难于上青天了。在我的原则里，损人不利己的事我是不会干的。所以我不如高姿态地做个顺水人情，让 Kevin 念我的好。反正我的费用用不完，也是要交回给公司的，我帮他对我自己并没有任何损失。

Kevin 对我的沉默有点忐忑。他自恃有身份，断然不好意思直接开口求我帮忙。

于是我主动说："这也没什么难处理的吧。我那里正好还有一笔费用没花完。你们今年在那么多活动上都带上了我们，我们分担一小部分项目成本也是应该的，事实上我一直也有这个意思。我下午直接跟财务部说，让他们把那10万美元划到沐浴露的费用里好了，就说是咱俩年前就商量好的。"

Kevin大喜。我很明白，他最高兴的还不是因为我答应帮他出这笔钱，更重要的是，我为自己帮他出这笔钱找了一个最恰当的解释。它合情合理，让任何人都挑不出一点破绽来。

我也很高兴，因为从此以后我在Kevin面前总算可以挺起腰杆做人了。我需要他配合的项目，他一定会鼎力支持——这就是跟势利鬼共事的唯一好处：基于平等利益交换基础上的合作，才是最稳定坚固的。

Kevin最后还不放心地叮嘱了我一句："这件事情最好不要让Jeff知道。"

我说："当然。我要是告诉别人，就相当于承认我自己犯了包庇罪，那对我有什么好处?"苏说得对，此人确实是个小人。

Kevin赶紧捧我："你的性格还挺好的，又聪明又够义气，而且心直口快，不绕弯子。怪不得Jeff那么看重你。"

那副低贱的嘴脸真看不下去，这么个人，也算年少多金，在职场上到了一定位阶，谄媚起来恶心劲比婊子不差。他在结婚市场上肯定属于奇货可居的选手，也许他老婆都看不到这付嘴脸，或者她压根不觉得这付嘴脸有什么不好。他连Leon的脚指头也比不上。

我控制不住地想着Leon，Leon……

脑袋决定屁股

你如何看待你的工作，决定了你的工作方式和生活状态，也决定了你能得到啥。重要的是，一个人要清楚地知道自己想要什么，明白应该通过怎样的路径得到，并承担一切后果。

1

晓含打电话给我："球从苏州带了一箱大闸蟹回来，你和苏晚上过来吃吧。"

我一听就疯了。每个人都有软肋，我的软肋是大闸蟹。

"我可真想吃啊，可是我来不了，我晚上八点要开电话会议。"

"你怎么老是晚上开会？"晓含不满地问。

"是啊，每个星期三晚上都要开，真讨厌。主持会议的那人在美国，六个国家的人同时参加，所以大家约好了美国时间早上八点。"

"你就不能请个病假什么的？"晓含帮我想办法。

"我上周已经请过病假啦，因为要去看话剧。"

"那就可惜啦。我还准备了一大坛十年的古越龙山。那酒特别好，都不用放话梅。"可恶的晓含继续诱惑我。

我发出杀猪一般的嚎叫。

"要不我还是去吧，我或许可以试着在你家一边听电话会议一边吃。"我犹豫。

"那怎么可能？"晓含觉得很不可思议。

"还是有可能的。其实每次开会我都用不着说什么话。因为要谈的是两年以后才会上市的项目，前一个小时都是美国总部的技术研发部汇报产品进展，接

下来一小时才是六国代表七嘴八舌的讨论。我懒得跟他们扯，所以我大部分的时间就是坐在那里干听着，正好吃蟹。”我这样说服她也说服自己。

“那好，你就实验一下吧。”晓含笑。

我自嘲：“哎，像我这样的人，革命年代一定会当叛徒，给根鸡腿我就叛变。”

蟹宴是七点半开始的。我抓紧时间用半小时先吃了一只，然后对大家说：“嘘，你们小点声。”接着跑进晓含的书房，用她的座机拨了电话会议的密码。

“Hello, this is Mia calling from China.”原来我还不是最后一个到的。在等别人上线的时候，我还跟英国的同事开了几句玩笑，主要是向大家显示我在线上。

等技术研发部开始长篇大论地汇报的时候，我蹑手蹑脚地离开了书房，并且还把门轻轻地关上。

“现在我至少可以再继续吃一个小时以上。”我喜笑颜开地说。

“如果你不听他们的介绍，怎么知道项目进展情况呢?”球很好奇地问。

“这倒不用担心，会有人写会议记录的，并且24小时之内就会发出来。”我解释。

“问题是，如果你没有听的话，待会儿怎么参加讨论呢?”球不愧是个科学家，喜欢追根究底。

我叹了口气：“我即使从头到尾坐在那里，也很少发言。你不知道，当一个电话会议里有认真的德国人，善辩的印度人，还有注重细节的新加坡人的时候，别人想插话都挺难的。”

“那如果他们突然问你中国的意见，你要是不在电话旁怎么办?”球不依不饶。

“我掉线了不行吗? 这样的状况也经常发生啊，说着说着有人突然就消失了，然后又打进来说刚才不知道为什么掉线了。”我兵来将挡，水来土掩。

苏开口了：“从理论上说，Mia 这一套是完全行得通的。只不过如果 QT 的市场经理都这么干的话，这个公司就危险了。”

我吐了吐舌头："别人不会都像我这样的，他们没我这么无耻。可是我的偷懒是有理论基础的，马克斯·韦伯说过：挣更多钱的吸引力再大，也比不上少干活。"

又吃了两只蟹，喝了好几杯酒。苏忍不住提醒我："都过了一个半小时了，你好歹也该再进去装模作样地听一下了。"

于是我再次进书房看看进展。他们还在没完没了地争论，而且是为一些我认为完全没必要争论的东西。我觉得很无聊，于是找机会随便表了个态，证明自己依然在场之后，就把电话给掐了。

"终于结束了。"我松了一口气。

"怎么这么快?"苏表示怀疑。

"他们还没结束，我已经结束了。我确信我现在离开已经没有任何问题了。"我去锅里盛我至爱的红薯粥。

苏叹了一口气："Mia，如果你把用来研究怎么偷懒的聪明才智都花在努力工作上，你早就功成名就了!"

我笑着摇头："我为什么要功成名就呢?那多累啊。我现在这样不挺好的吗?"

晓含插了一句："是啊，你是我认识的人中最能混的。"

我忍不住要发表长篇大论："说到混，我简直想为这个字著书立传。混字在我们的文化里仿佛永远带着贬义和消极的色彩，而这正是我想要解构的。混并不意味着无所事事，不创造价值，否则就连混的资格都没有了；混也不意味着不求上进，停步不前，那是典型的混得不好的表现……"

"你就直说你个人的观点吧!"苏不耐烦地打断我。

"混首先是一种心态，它颠覆了原始资本主义精神。在解构了工作的崇高意义之后，它强调的是保持轻松的心态，寻求工作与生活的平衡。会混的人知道该在什么时候什么地方出力，他们只在这些必要的事情上出力，并且出的是巧力。"

苏撇嘴："嘀，这个人愣是凭着三寸不烂之舌把自己的混说得很积极很有建

设性。”

球第二天还有会，提前走了，这样我们三个正好可以延续闺房话题。当着球，不管如何，总不是一个 girl’s talk 的氛围。

晓含脸上一直呈现安详的笑意，这在一年以来简直是少见的事。

我问她：“你是要结婚了还是球得了什么国际大奖了？”

晓含脸微微一红：“他倒没有得什么国际大奖，我们约好最近先不着急考虑结婚的事，我们要买一个足够大的房子，把我父母接过来。”

“那就是你们那个第五老板改革不利，做了替死鬼。”我断言。

“别瞎说。不过上市计划是有变动，拧着已经辞职了，我听说第五好像也要调走了，似乎是调到一个更高的位置上去了。”

苏大惊：“拧着为什么辞职？第五怎么了？”

晓含慢悠悠地说：“拧着辞职好像跟上市这个事没有本质关系，她走以前跟我聊过一次。我觉得她是不平吧。她的工作热情是被第五激发的，特别投入，加上还有那个工作小组的事，我觉得这一年多以来她简直老了好几岁。但是忙活得越多，就越有很多针对她的说法，这时候第五也并不帮她，还要求她要摆正心态。”

“啊？她应该也算是第五一手提拔的人，子弟兵呀，为什么呢？”苏对这种故事总是激动不已。

“很简单，第五自己肯定也有不少麻烦，这有可能是一个原因，我觉得更真实的一个原因是，第五是想干大事的人，最怕手下有这些麻烦，他要把有限的时间精力放在最能产生效益的事儿上去，关键时刻这种人是肯定不会帮人的。”我冷静地说。

晓含有点诧异：“Mia，你都不认识他，你什么时候对第五这么了解？”

我嬉皮笑脸地说：“你们第五老板可能自己以为是个百年难遇的人才。天下人不过分几种，想做事业的人更没那么神秘，自己还在台上一本正经地玩魔术，其实台下人看得一清二楚，早穿帮了。”

“拧着那天跟我吃饭，一晚上都没动筷子，说到伤心处倒是哭了几回。她说



的和你的推测倒是很接近。她是觉得很寒心，虽然说事业不是第五的事业，她也不是为第五一个人工作，但是她越来越感觉被这件事捆住了，每天睁眼闭眼都是报社的事，整个人又掉头发又失眠，这时候偏偏还有了几封举报信，说是她有经济问题。”晓含说。

“第五肯定冷眼旁观吧？”我冷冷地问。

晓含迟疑着说：“也不全是。她找第五谈话，刚开始第五避而不见，打电话也不接，直到拧着冲到办公室去找他，第五才不得不跟她见面了。第五一张嘴就打断了她，说有问题可以在纪委谈，这事已经进入组织程序。拧着说自己不是想要跟第五说工作的事，第五反问她，他们之间有什么私人的事可以谈呢？拧着的心彻底凉了。

“其实拧着的想法很简单，她就是想着第五毕竟是个过来人，也许可以从朋友或者老大哥的角度给一些建议。但是第五根本不愿意从工作角度之外讨论这事儿。

“第五其实也并不是没有给拧着建议，主要的意思就是说，做事不要锋芒毕露，不仅会伤害自己也会伤害事业。拧着听了，心里就知道，第五的意思，主要还是伤害事业，尤其是第五的事业。第五说，‘我希望你在摆正心态的前提下，好好配合调查，没事就最好，但是从今天起，你可以不必参加小组的任何会议，工作上的交接我可以尽快安排’。”

“人居然可以这样！”我气得大叫。

晓含说：“拧着这时候倒是不生气了，她立刻提出了辞职。第五不同意，因为调查还没有结束，但是同意拧着不担任主任职务，给两个月的假，期间要求她配合调查，调查结束之后如果没事，就批准辞职。”

“拧着也太傻了，这么辞职凭什么呀？”苏不平。

“我觉得拧着这种人既然能发了疯似的工作，也说明她对这份工作有薪水之外的期许，这个期许也许是为了参与和实现某个大事，可能也有甘苦与共的同志之念，这两者都出了问题，她又何必干下去呢？”我觉得我比苏理解拧着这种人，和第五一样，不管拧着觉得自己如何不同，也不过是那几类人中的一种，

没那么神秘。

“拧着太傻了，她应该讲条件，至少也应该看看第五有什么把柄在她手头。”苏说。

我对着苏说：“你认为她这会儿还有讲条件的余地吗？我的直觉是第五不是贪财的人，未必有什么把柄，即使有，也未必能在拧着手里。第五不过是个天性凉薄的人，眼里除了自己的事看不见别的。不过我不认为这种人会一路顺风，年少德薄，不聚人心，迟早有翻车的一天。”

苏突然问：“拧着走了之后你们部门的主任是谁？”

晓含特别冷静地说：“我。”

我大惊：“你也太能憋了吧？为什么不早点告诉我们？”

“昨天人事部跟我谈话的，第五也在场，不过他几乎一句话都没说，一直低着头翻看手里的一份文件。拧着忙着的这段时间，一直安排我盯着部里的事，如果论业务，现在肯定是我最熟悉全面的情况。如此而已。”晓含淡淡地说。

我说：“我还真是个乌鸦嘴，我当初叫她拧着，她还真拧了。不过不管如何，你升职总算一件好事，干杯！”

晓含笑了笑，没举杯：“我没觉得这是多大的好事。真可笑，在部门里我最不争这些东西，现在倒是掉到我头上了，不知道多少人惦记我呢。人事部说完之后，我说我需要考虑一下，第五老板第一次抬起头问：‘还要想想？’也许他认为这个时候我应该热泪盈眶才对。”

“你不会真不想干吧？”我有点担心，晓含这样的人真做得出这个事。

晓含说：“不会，我昨天晚上想好了，与其跟从别人的规则，不如自己有个余地。我知道从此之后麻烦事会很多，但是我把可能做主任的人都捋了一遍，发现任何人上台对我都不是个好事。这一年多以来，我已经替拧着做了太多的坏人，还是名不正言不顺的。事是躲不过去的，越躲越被动，还不如主动把握，多一点自己的控制。”

我们一直忽略了在旁不发一言的苏，她突然幽幽地说：“你们两个都升职了，只有我，还是个失败的小土豆。”

我和晓含对视了一眼，很无奈。我能理解苏的郁闷，这会儿我说什么都是不合适的。

2

倒霉的苏终于时来运转了，而且是以一种完全出乎意料的方式。

她老板被查出拿了供应商的巨额回扣，立即被公司开除了。没有人知道具体的细节，但这几天关于这事的传闻满天飞。

有人说公司很早就怀疑他，他的电话一直是被监听的；有人说他在本城有六处豪宅，家里还有保险箱；有人说他是在星巴克跟供应商接头拿钱的时候当场被抓住的，行李箱里装着30万现金。更邪门的是，大家都传说公司里有专门调查类似贪污事件的人，而且那人还是FBI出身。

“说实话，他被查出来有问题，我一点都不觉得意外。我们都觉得他多少是跟供应商有猫腻的，只不过没有证据。”苏对我说。

“这个不重要，重要的是你的问题迎刃而解了，他们现在只能升你来顶替他。这也完全合乎逻辑，事实上，没有人能比你更了解这个品牌。”

苏有点紧张：“希望是这样，不过他们怎么还没找我谈话？”

“不用急，这是明摆着的事。这样一来，你所有的等待都是值得的，虽然你升职的时间比较晚，但一上来就做全公司最大的品牌之一。这把以前的所有委屈都找补回来了！”我比苏还欣慰。

苏果然拿到了这个位置。意外的是，同时被宣布升职的还有Derek。事后Jeff告诉我：公司还是很为员工考虑的。因为Derek在升职候选名单上是跟苏并列的，所以为了公平的原则，公司也找出了一个位置安排他跟苏同时升职。

苏和Derek联合举办了一个盛大的庆祝party。他们包下了本城最好的酒吧，请了整个部门的人参加，连Leon都来了。

这是我见过的苏最高兴的时刻。我过去跟她干杯：“守得云开见日出。”

轮到我给Derek敬酒的时候，他把我叫到露台上，欲言又止。

“你怎么啦?”我怀疑地问他，心里很担心要是他这个时候向我表白，我应该怎么拒绝——我可不忍心在他这么高兴的时候泼他的冷水。

结果证明我纯属自作多情。他跟我说的是：“Mia，我有女朋友了。”

我很惊讶，像兜头泼了一盆凉水。

镇定了一下，我笑着问：“你不会告诉我是你们品牌的Maggie吧?”我对她给Derek送皮带的细节记忆犹新。

Derek用一种不可思议的表情看着我：“你怎么会认为是她呢?”他说那人是他的大学同学，她很欣赏Derek，追了他好几年。Derek特意强调，在他最近半年升职不顺的郁闷日子里，那个女孩给了他很多的支持和安慰，所以他决定给自己也给别人一个机会。

我的心情很复杂。一方面我松了一口气，如果Derek真向我表白，可能我们之间会尴尬得再也不能像以前一样做朋友。但他突然说有了女朋友，我也确实有点失落和惆怅。

“你为什么要告诉我这些?”我突然盯着Derek的眼睛问。

“Mia，我认为你知道为什么。”Derek很快地拥抱了我一下，他的下巴紧紧地贴着我的额。

他的怀抱很温暖。但我从这个拥抱里，读出了向往事告别的意味——虽然我跟Derek之间并不真正存在什么往事。

我跟他，还没开始就已经结束了。

那一头，苏来者不拒，逢酒就干。她很快就喝醉了，又或者，酒不醉人人自醉。

苏喝醉了以后就开始说英文。QT的很多人都有这个毛病，一喝多了就自动转为英文频道，也不知道为什么。

喝醉了的苏开始趴在桌子上哭，有些失态。

我挤过人群去找Leon，让他开车先送苏回家。



一路上苏都在闹腾，继续满口英文，还是唠叨着自己的委屈，自己的出色业绩，中间还在 Leon 的车上吐了。我觉得很不好意思，一边让苏趴在我的腿上，一边弯着腰帮她收拾残局。

Leon 回头说："没关系的，你扶好她就行了。"

我和 Leon 把苏送回家。Leon 在客厅等我，我在卧室里给苏换好衣服，倒上茶。等她舒服了一点，我们才离开。

在送我回家的路上，我问 Leon："你知道 Derek 有女朋友了吗?"

"不知道啊，他没跟我说过。" Leon 回答，"他不是一直喜欢你吗？是人都能看出来。"

我愣了一下，扭头看见了 Leon 的目光。他微笑着，有点探问，有点揶揄，仿佛还有点疼爱，我的心被揪了一下。

"他刚才突然告诉我他有女朋友了。"我的口气里带有明显的落寞。

"你不会是吃醋了吧。如果 Derek 有女朋友，那并不一定是因为他觉得别人比你好，也许是因为 Derek 觉得自己搞不定你。" Leon 促狭地笑。

然后他突然愣了几秒钟："也可能部分原因是因为我无意中刺激了他。"

我很惊讶地看着他。

"大概两三个月前，我跟他打球。Derek 说你生日快到了，问我他应该送你什么生日礼物比较好。"

"你是不是让他不要送！我还一直奇怪像他这么细心的人，怎么没送我生日礼物!"我把一肚子郁闷都怪到 Leon 头上。

"我没让他别送，事实上我没有给他任何关于礼物的建议。因为我跟他很熟，我只是对他说句真话。"

"那你究竟说了什么嘛?"我着急了。

"我对他说：像 Mia 这样的女孩子，很难搞定的。" Leon 意味深长地看了我一眼。

我大怒："好啊。怪不得他这么快有了女朋友，原来都是你搞的鬼。我好不容易才差点有机会把自己给嫁出去，就这么被你给搅和了!"

Leon 很认真地说："从对 Derek 负责的角度，我确实觉得他跟别人在一起可能会更好一点。他要是跟你在一起，你会欺负他的。"

"那我呢？我怎么办！"我挑衅地看着他的眼，心里紧张地期待着什么。

我永远也不会主动向男人表白，我宁愿得不到，也不愿意主动。我说出这句话来，已经是自己能暗示的极限。

如果 Leon 有意，他完全可以顺势接着说:"你不是还有我吗?"如果他无意，我也没说错什么，彼此还是可以若无其事地云淡风轻下去。

一个长达几个世纪的沉默。

Leon 手握方向盘，眼睛望着前方，用一种非常奇怪的语调说："Mia，你值得一个更合适的人。"

这并不是我希望听到的答案。

我一遍一遍分析他的话，他的意思也许是"我才是那个更合适的人"？可是他的语气不是这个意思。

我没有勇气问他，挑衅已经是我能尽的最大努力，我完全没有能力再进一步确认这个信息。

Leon 把我放在楼下，我在他还没有打开车锁就迫不及待地开门了，身体还是一副往外冲的姿势。

"别着急。"Leon 一下拽住了我。

我猛地回头看他，他微笑着说："你是不是也喝多了?"

我壮着胆非常认真地看他的眼睛——他想说什么呢?

他的眼神很复杂，有点关切，有点探问，有点犹豫，有点克制。我看不透。

他伸出手去把车锁打开："慢点儿，要不要我送你上楼？你有点晕乎乎的。"

我摇头，慢慢打开车门，走下车。我努力镇定了一下，转过头跟他挥挥手，一步步走向单元门。

Leon 并不爱我。我从来没有像今天这样确定。



3

一个晚上失去两个对我关怀备至的男人，我的虚荣心和自尊心同时负伤。一连几个月，我的情绪都很低落。

但我小情小爱的惆怅很快被另一个打击所掩没。

Helen 前不久托我帮她买个东西，我买好以后想拿给她，但一连两天都没见到她。我找 Melody 问她什么时候回来，Melody 的表情极其严肃，声音有点发抖："我还没敢告诉别人，Helen 病了。她得了癌症，肺癌。"

我脑子一片空白，好长时间没明白她说的是什么。Helen？肺癌？她不就是流过产吗？顶多是子宫有点毛病，怎么伤到肺部呢？她都不抽烟……

我坐在座位上，稍稍缓过神来之后，立刻给苏打了电话——我实在不能承受这个时候不跟苏说这个事，要不说会憋死的。

我的口头禅是"悲剧发生了"，大家已经习以为常。所以当我拿起电话对苏说"悲剧真的发生了"的时候，她笑着问："又怎么了？"

"我刚听说 Helen 在公司体检的时候居然检查出得了肺癌，而且还是晚期。"

"啊，她原来难道没有察觉吗？"

"没有啊。我也完全不相信这个结论，因为我从来没听她咳嗽过。肺癌至少会咳嗽吧，你说呢？"

"我也不知道啊。"苏对于肺癌的知识并不比我强多少。

"我觉得 Helen 就是个过劳死。她没想明白的是，得到的再多，倘若付出代价太大，赢了也是输了。"我的手敲着桌子，但我能感觉到它在发抖。

最不愿意休假的 Helen 现在终于不得不休了长假，她回香港住院。在很长的一段时间内，她都拒绝别人去医院看她。

后来是大象坚持要去，我于是也陪着去了。

病床上 Helen 戴的显然是假发，但那也是个很有品位的假发，是她喜欢的

巧克力棕色，还挑染了一点点若有若无的酒红。

她整个人很瘦，瘦得像一张照片平平地放在床上。

她有气无力地说："我跟 Henry 说，等病情稳定之后他一定要让我回来上班。只有上班，我才有寄托，那样可以分散我的注意力。如果每天坐在家里，我就会东想西想，那样更不好。"

我心里想：求求你，千万别再上班了。你的身体就是因为上班才被毁，你怎么还不明白？

这是我这辈子第一次遇到周围有人生了重病。Helen 毫无血色的脸上甚至隐隐透出黑暗的气息，这和平时那个飞扬的她太不一样了。

我冲动地去握她的手，可是她的手在我的手里暗暗挣扎，最后收回去微微拳起，仿佛要抵抗一切的同情和安慰。

快要离开的时候遇到送燕窝来的 Henry，他也很消瘦。他说他自己跟银行请了一年的长假，这样方便时刻照顾她。

Henry 在送我们出来的时候对大象说："Helen 就是太好强了，我是绝对不会再让她回去工作的。"

我和大象默默回到酒店，我们的沉默像堵墙。最可怕的是，我强烈地感觉到 Helen 在墙的那一边，而我们只能无望地站在墙的这边。

我想起 Helen 得意时的微笑，嘴角还有个小小的酒窝，只有在获奖和升职的时候，她才有那种像个孩子的表情，让人觉得她还没有长大。其他时候，她像阵风在办公室刮过来刮过去，所到之处，人人自危。她的桌上早上放上了茶叶的杯子，到晚上下班的时候居然还没有泡上水……

回到家里，我大哭了一场。我跟晓含说："我发誓这辈子都不能做像 Helen 这样的女人。"

晓含冷静地说："你用不着发誓。没人认为你能成为那样的人，你就算想成为都成为不了。苏倒是有这样的危险，希望她能以此为戒。"

4

Helen 在几个月后离开了这个世界。

她的事情像一条导火索，引起了公司里的一系列变化。

首先是一个多月后，一个名叫 Katrina 的市场经理辞职去登山。

我跟 Katrina 并不熟。我只知道她不是一个漂亮的女人，颧骨太高，嘴唇又太薄。她的故事，我都是从苏那里听来的："她的男朋友是个登山教练，所以她慢慢地也好上了这一口。开始的时候，她只利用休假的机会去过把瘾。后来，每年短短的假期已经不能满足她的愿望，她其实一直就有要辞职的念头。"

"但她最后真的这么做了，在一定程度上也是被 Helen 的事刺激的吧。"我坚信。

"那倒是。她听说 Helen 的事情以后，很感慨地说：Life is too short，所以应该干一些自己一直想干的事。"

我很狐疑地问："可是登山也不能登一辈子吧？"

苏耸耸肩膀："她说想用一到两年的时间，跟男朋友一起在不同的地区不同的国家登山。在完成这个心愿后，她打算开一个小小的 neighbourhood 酒吧，随时可关上离开。"

然后是公司兴起了"维系工作与个人生活的良好平衡"活动的浪潮。大象在会议上旗帜鲜明地宣布：公司不鼓励大家加班，更不主张周末出差。

人力资源部甚至在近期的培训中也增加了与此相关的内容。我和苏一起参加三天的市场经理培训，日程表上清楚地写着要花整整半天的时间学习如何"善待自己"。

我一看到这个题目就乐了。我对苏说："你确实应该好好学习这个。我就算了，我觉得自己在这一方面上干得挺出色的。"

苏白了我一眼："是啊，你简直可以当讲师。"

整个培训的过程有些像做心理测试。纸上列了 20 个好习惯，在过去 24 小

时内每做到一个加2分；还有12个坏习惯，每个减3分。

第一条，“锻炼超过20分钟”。没有。我昨天晚上去捏脚了，这算吗？

第二条，“吃了5个水果”。只吃了2个，我还以为足够了。

第三条，“服用维他命”。我没事吃那玩意儿干吗？

第四条，“花时间观察大自然、太阳和你周围的环境”。没有。我大清早一出公寓就钻进车里，下了车便直接跨进公司的门槛。下班的时候太阳已经落山了，而且我认为方圆几公里内也没有大自然。

第五条，“阅读激励人心的书籍”。没有。我最近只有坐飞机的时候才有空读书，读书频率和出差多少成正比。而且我看的全是些杀时间的无聊婚恋小说，谈不上激励人心。

第六条，告诉自己“我爱你”或“我在乎你”。真肉麻，我实在不知道该说什么了。

……

可想而知，在坏习惯那部分我则屡屡失分。“对自己说了消极的话”，是的，我骂自己笨来着；“喝了超过两杯的酒”，太阳啤；“为某事而感到愧疚”，因为又没整理房间；“去年没有把年假休完”，还差2天……

满分是40分。我只得了5分。我这哪是善待自己？对自己实在太不好了。

我不由得自怜自爱起来，扭着头对苏说：“没想到他们的要求还挺高，如果我都不及格的话，我简直不知道还有谁能及格。”

旁边的人力资源总监却满意地笑了。他得了36分。

“我们这两天都在酒店培训，你怎么会有维他命吃？”我不服气地给他挑刺。

他不急不缓地从包里掏出几个彩色的瓶子，是他从家里带来的。他还很认真地告诉我，他每次住酒店都会带上自己的枕头，因为嫌酒店的不好。

可想而知，其他的题目对他来说就更是小菜一碟了——要命的是，他在“好习惯”的“宠爱自己”一栏中没有打钩。一个连出差会扛着自己枕头去的男人，居然还觉得不够宠爱自己！

无论如何，我是活生生地被教育了。好在我还挺有上进心的，于是制定了

一个“向20分进军”的目标，每天按照那个权威的单子一项一项地恶补，然后晚上躺在床上就开始加加减减地算分。

每天除了工作之外还要干10件对自己好的事是很累人的——事实上这已经可以构成一份全职工作了。压力很大。可是压力大了又是要扣分的。“忙着干很多事并感觉到压力”，扣3分；“因为没做完这些事而感到愧疚”，再扣3分……

我已经要抓狂了，为这些生命中不可承受之重的好习惯。于是在第二个星期便悻悻地停止了追求。

我对晓含抱怨：“我要的只是快乐。如果好习惯不能让我们更快乐，要它作甚？我们究竟该选择怎样的生活？是虽然染了一身恶习，但快快乐乐地活了50年？还是抱着一堆好习惯疲惫不堪地活到一百岁？”

晓含对我们公司进行了毫不留情的嘲笑：“你们公司整个儿一个矫枉过正，压力大都从哪儿来的？连你这样爱自己的人都坚持不下去的事儿，搞个运动就能解决问题？”

我叹了口气：反正我是想明白了。我的旅行箱很小，容不下一个枕头居住。

| 招聘心理学

如果一个人能骗得了经验丰富老谋深算的考官，他就骗得了消费者。从这个意义上说，他就是我们要招的人。

1

到了招聘季，这次人力资源部要求我去北京参加校园招聘。

QT 衡量一个员工的表现，除了看其对生意的直接贡献外，还要看他（她）为组织的发展干了什么。这大概是典型的美国文化，就好像申请哈佛大学奖学金的时候，只说自己学习成绩好是远远不够的，还得担任过某某大学社团的会长，或者给绿色和平组织做过志愿者什么的才显得有竞争力。积极参加招聘工作在 QT 就是政治正确的重要标志，喜欢也罢，不喜欢也罢，总得参加。

我第一时间打电话给了苏，苏说她也接到了通知，她也要去。我欢欣鼓舞。

这些日子以来，尽是些坏消息。我和苏一起出差，在我心里是把这事儿当旅游看的。

“你们怎么还没上飞机?”晓含在 MSN 上一闪一闪地跟我说话。

“晚点！都怪苏太积极，坚持要坐头一班飞机。害得我好不容易起了个大早，赶了个晚集。”我抱怨。

“为了安慰你受伤的心灵，把我今天写的文章发给你看一下，主要是对你们外企的人进行了非常主观的描述，看看有没有你们俩的影子。”

晓含的文章是这样写的：

外企人气质

在外企工作的人虽然脾气秉性各异，但是却能透露出一种非常相似的味道。我没有深入外企研究过，因陋就简以偏概全先称呼他们身上的共同点为“外企人气质”。

外企人有一定优越感。这个优越感倒不见得来自于高薪，因为外企也分很多种，公司不同，职位不同，薪资差异很大。有的也并不比非外企高，尤其是灰色收入的部分要差很多。这种优越感来源于一种可以称为代表先进文化的优越感。欧美外企自不必说，日韩外企的中国职员也以日韩化为荣，大致都有一些坐在世界剧院第一排，或者提前走入中国明天的美好感觉。

外企人大多不喜欢读书，尤其是不喜欢读闲书。我认识的一位资深外企人士多年来以有限的几张报纸作为自己的谈资来源和精神食粮，言必称某报纸主笔谁谁谁说，偶尔有引用书中观点的，大致都是10年前或者更早的作品。但是这也并不妨碍他们觉得自己每一天都在长功力，以及觉得自己的知识结构基本上谈得上学贯中西。有少数读书的，喜欢读中美教育比较、文化比较之类的作品，也有一些对包装精美的小资小说倾心不已。前者一般来说，觉得自己比外国人了解中国，也比中国人了解外国；后者则往往有一种虚妄的时尚感，他们通常陷入被呵护被关注的虚拟春闺，不愿意操心，更不愿意了解比自己社会阶层更低的群体。他们的眼中，中国就是几个发达城市，以及几个风景绝佳的蛮荒之地的总和。他们觉得自己是公正客观的。

他们往往很天真，很自信，以所在外企的外方为自己的文化皈依。如果恰恰在国外培训或者学习过，文化倾向则更为强烈。对中国所谓的艺术家都不感兴趣，尤其是地上的。地下的也分谁，如果是撕心裂肺型的，一般来说都因为过于野蛮敬而远之。他们逐渐修炼成以一个准外国人的眼光看中国，但是在欣赏地下艺术家方面，比纯粹的外国

人可能要保守。他们不猎奇，只猎高。什么高级猎什么，不在意自己是不是真适应。

他们视体面为最需要保障的生活状态，因此一般都齐整、洁净、利落。他们喜欢 party，充满咖啡香气的氛围让他们感觉亲切，既像安眠药也像春药。衣服一般都熨过才上身。他们守时、职业，安排具体事务效率很高，业务反馈很快。他们比较容易推进事务，而不是拖拖看、再说、再商量、再想想。

男人身上往往已经脱去了土腥味儿，但是这也没什么特别的，不过是换上了洋腥味儿；女人也有传说中的女强人，但是一般都非常女性化，尤其是职位不算高的女性，通常温婉可人，散发着甜而闷的热带水果的味儿。

业务往来上，他们比较爽利；生活往来上，多少有些乏味。好容易有个有点性格的，点儿也不见得踩得准，往往兼有做作和粗糙，幽怨和自大，慷慨和吝啬，天真和势利。

我也认识一些出色的外企人，他们的共同点就是，一点都不像外企的。

我巴巴儿地问晓含："你说的最后一段话，是不是在夸我？"
晓含发过来一个笑脸，没说话。

2

整个飞行途中我看了半部电影一本杂志，而苏一直对着手提电脑伏案工作。一来是因为苏向来比我勤奋，二来她这次出差的任务确实比我重得多。

苏主动要求担任今年市场部在北大招聘的总负责人。这是最能表现自己的职位，当然也同样是最累人的活儿：跟学校联系，跟公司各部门沟通，跟学生打交道……像个管家一样不分巨细事事操心。如果万一招到的人数没有达到预



定目标，还得吃不了兜着走。

而我目标明确地只愿意做面试官。我一直觉得，做面试官是整个招聘过程中性价比最高的活儿。首先，它比较体面，受人尊重。其次，它程序简单，最不让人操心。更重要的是，每场面试都有三个考官，是否录取需要通过三个人的合议，个人不用承担什么特别的责任。

打个不恰当的比喻，招聘的过程就好比是一个盛大的饭局。苏需要管理包括请大厨、请小工、请客人、订菜单、买菜、布置餐桌、放背景音乐、跟客人应酬等所有的相关工作，还得担心吃饭的时候气氛会不会不好，或者千万别有人吃完以后拉肚子，等等。

而我所担任的面试官，就像一位应邀出席饭局的客人，只需到了点施施然出现，连礼物都不需要带，然后对一道道菜品头论足一番。最后主人还得感谢你百忙之中抽空来他家吃饭，给了他极大的面子。

听说在其他大学的招聘小组，为了分工问题大家还有钩心斗角甚至吵架闹矛盾的。在我们这里完全不存在这个问题。

最有意思的是，我和苏都各得其所，因为我们想要的东西不一样。我曾经开玩笑说如果是在过去，我和苏简直可以嫁给同一个男人，而且不会互相吃醋。苏对这个比喻表示强烈反对，她说我们永远不会爱上同一个男人。不过，也许她这话说得有点早。

3

我一直觉得招聘这个事情就像相亲，尤其是那种著名公司在著名大学的招聘，就更像一场彼此都知道成功率颇高的相亲，双方都刻意地展现出自己的最好状态。

从威斯汀著名的“天梦之床”上慵懒地醒来之后，我花了比平常多一倍的时间梳洗打扮。

我在公司从来都是素面朝天的，但今天精心地化了淡妆，然后换上 Hugo

Boss 黑色套裙。事实上，在来北京的前一天，我还和苏一起特意去修了头发——总之得把自己打扮成人们心目中标准的白领丽人，以代表公司形象。

约了苏七点半在一楼咖啡厅吃早餐，同样焕然一新的她也让我有种眼前一亮的感觉。

“你说我们平时为什么就不能有这种状态呢?”我问。

“打扮给谁看呢？难道给我老板看吗？多么浪费。”她习惯性地撇嘴。

我随手拿起苏放在桌上的招聘手册。在第一页上，赫然印着大中国区总裁的告白：“我们需要的人才，无论是男性还是女性，都必须是聪明而又乐于奉献，自信而又积极主动，勤奋而又愿意不断接受挑战的人。我们对你们的承诺是：尽我们所能来帮助你不断进步，达到你能力的极限，并尽快让你充分发挥你在事业上的潜力。”

我感慨地说：“真是不同的时候读同一段话会有不同的感受。我自己应聘 QT 的时候，像看《圣经》一样一字不漏地读这些材料，心里怀着对公司的无限仰慕和向往。可是现在看来，这简直就是赤裸裸地宣扬原始资本主义精神：吃苦耐劳，日夜工作，不择手段追求利益最大化。所谓‘达到你能力的极限’，就是让你累死累活地为公司挣钱。”

苏白了我一眼：“你现在越来越偏激了，像个愤青。”

整个上午的面试都比较沉闷，没碰上什么特别让人印象深刻的应试者。

我有点同情这群孩子，他们身上体现了国内大学教育的失败。我相信他们是非常优秀的学生，但大多数人的面试技巧很糟。因为没有人教他们。

“咱们如果成立一个教学生怎么通过面试的公司，生意肯定很火。”中场休息的时候，我跟其他两个面试官说。

“他们如果没有掌握面试技巧，对公司来说其实是好事。因为这样没有技巧层面的蒙蔽，更有利于我们鉴别出他们的实际能力。”Steven 是那种模范员工，永远以公司利益为至高利益。

“可是技巧本身就是一种能力，一种非常重要的能力。”我反驳。



麦肯锡有个著名的30秒电梯演讲理论，要求公司员工凡事要在最短的时间内直奔主题、直奔结果。面试也是一样。如果对于一个问题，你的回答在前三句都不能引起面试官的兴趣，那至少这个问题就没戏了；如果你在前三个问题都没能让面试官兴奋起来，那你自己就彻底没戏了。

还有做Case Study的时候，很多学生都为了表现自己抢着发言，但说的都不太到位，反而自暴短处。我在旁边都忍不住替这些没脑子的小嫩瓜着急。其实这种情境下只有两条路径可以让一个人脱颖而出：要么你确信自己能提出正确的观点，体现分析问题和解决问题的能力；如果你完全弄不明白这个案例，唯一的出路就是飞快地跳出来担负起主持人的角色，组织大家进行有序的讨论，这至少还能体现你的领导能力。

如果一个面试者不明白这些，那么他肚子里即便再有货，也是枉然。

“下午的面试又怎样呢？有什么有意思的事？”傍晚苏一见我就问。

“最大的新闻就是我们把北大的学生会主席给拒了，倒是招了个只在高中当过寝室长的。”

“学生会主席被拒的原因是什么呢？”苏很好奇，因为QT向来喜欢招学生干部。

“说起来有点滑稽，我们觉得他没有真正的领导能力。他在任期内整个就是无为而治，所组织过的大型活动都可以归结为两类：要么就是北大每年都会举行的传统项目，例如十佳歌手大奖赛什么的，这些咱们N年前在学校的时候就有；要么就是上级领导要求承办的，类似跟迎接奥运有关的活动。”

“那寝室长又有什么特别之处呢？”

“她举的所有例子都是小事，但都落到点子上。例如学校组织宿舍卫生比赛，奖品是一面落地镜，她觉得她们宿舍正好缺那么一面镜子。但同屋的人都忙于学习，对搞卫生的事没什么积极性，她就一个一个地动员别人，还制定了比赛期间的值日时间表和检查制度什么的。最后她们终于拿到了那面镜子。”

“嗯，这事虽然小，但确实体现了好几项能力：设立目标并领导团队完成任

务，说服能力，有效地计划和执行……”苏点头。

这个时候，有个女生朝我们俩走来。她开门见山地说：“老师，我想你们可能是犯了一个错误。我认为我是我们系最优秀的毕业生，我报考了你们公司，可是我不明白为什么通过第一轮筛选的名单里有别人但没有我。我希望你们能给我一个面试的机会。”

她的要求事实上是违反招聘程序的。通常碰到这样的情况，我们都会说一些泛泛的安慰话把来人打发走。但这个女孩引起了我的注意，因为她身上有种自信和坚定的气质。

我们又问了她一些详细情况，她在一一回答了以后说：“我昨天去看面试名单，我们系只有一个人通过了，但不是我。当时是傍晚了，天空特别地灰暗。我在回宿舍的路上一边骑着自行车，一边想着这件事，心里挺难过的。后来我想，如果我去找你们，即使你们拒绝了，我的命运也不会变得更坏。但如果我告诉你们我是胜任这份工作的，那至少还会有千分之一的希望。我为什么不去做呢？去做才会有希望！所以我今天就来找你们了。”

我觉得确实值得再给这个女生一次机会。这本身就是个不是面试的面试，而她显然是公司需要的那种有主动性并且不达目标不罢休的人。

我问：“你的名字是？”

“秦童。”

苏说：“你明天中午来参加面试吧。上午的面试应该十二点结束，我们可以给你半小时。”

事实证明，这个女孩是我们这次招聘中最为出色的一个。回答问题非常有条理，对于自己不懂的问题先老实承认，然后展开寻找答案的可能性，思路极为清楚，不乏机智。

我对苏说：“你看，考试这事儿就那么不合理，要不怎么就能把这样的优秀人才漏掉呢？”

苏说：“一切方法都不能包打天下，考试如此，面试也如此。你忘了当年的面试你还问过我呢，我当时就觉得如果我是面试官，一定会第一个把你刷掉。

可是你看，你现在不是干得挺好的?”

晚上我接到了晓含的电话：“你们面试的人中有一个叫秦童的吧?”

我很奇怪：“你怎么知道?”

晓含说：“我的老师正好是他们班的辅导员，昨天给我打电话，问我是否认识这次 QT 去北大招聘的人，给我强烈推荐了这个学生。他列举了一大堆这个孩子的好处，还说，之前没有通过考试，但是已经争取了一个面试的机会。我今天一忙就把这事儿给忘了，现在才想起来。”

放下电话我对苏说：“看见没有，秦童这孩子争取了一切可以争取的力量，这个世界不是他们的还能是谁的?”

苏说：“可见成功非侥幸。”停了一会儿，她说，“忘了告诉你件事，你知道在三个考官中学生最怕的是谁吗?”

“难道是我?”我有点意外。

“是啊。他们说你每次提的问题都像是个测谎仪。”

这倒是真的。我总是会冷不丁地问一些非常细节的问题，例如：“你担任主编的杂志一共有多少页?”“你负责的校园咖啡店的平均月营业额是多少?”“×××今天上午面试的时候说他也参与组织了这个活动，你们俩是怎么分工的?”

“因为我见过太多的人编故事了。”我不假思索地说。

苏想了想：“我倒不介意这个。如果一个人能骗得了这些经验丰富老谋深算的考官，他就骗得了消费者。从这个意义上说，他就是我们要招的人。”

我愣住了。

苏永远不会明白这句话对我的意义。因为当年我自己就是靠巧舌如簧把面试官忽悠得一愣一愣地混过关的。虽然若干年来我靠着小聪明也能在公司里过得顺风顺水，可是心里始终觉得自己并非公司要找的人，所以在很长的一段时间里都有点心虚。

而苏的话，证明了我的合法性，在这么多年之后。

格式化道路

外企盛产单向度的人，被强大的公司文化格式化过的。坐在同样的格子间里，想同样的事，操同样的用语。无论是加薪还是升职，都已经是一种不用过脑子的追求，被洗脑而不自知。

1

我给晓含的报纸写了个小段子：

在老板的心目中，你是他的强将还是弱兵？

老板和强将讨论目标，倾听他们的意见，让他们决定解决问题的方式；老板告诉弱兵具体该怎样怎样做。

老板给强将很多不同的活儿，多得超过他们能做的，但同时也给予他们选择的权利；老板给弱兵有限的常规性工作，很少的选择余地。

当强将犯错误时，老板说“犯错误的过程就是学习的过程”；当弱兵犯错时，老板说“我早就让你小心一点”。

老板在强将面前总是有时间，他说“需要我帮忙的时候随时来找我”；对于弱兵，老板总是在不得不见的时候才见。

老板会和强将聊阿猫阿狗的生活琐事，让你觉得他也是个人，一个有时候很孤独的人；老板和弱兵只谈工作，让你觉得他是个老板，不苟言笑的老板。

如果以上几点你都属于强将的行列，继续努力。否则赶紧走人。

很快收到晓含的指示：“还挺有意思的，但是单独一篇有点太单薄了，你要连续写一个系列才更好看。我再帮你找人配上漫画。”



中午跟苏吃午饭。她提起公司里不同市场经理的工作风格，我突然笑着说：“你简直就是我的素材库，你刚才说的已经足够让我在晓含那里再赚三百块。”

“我真受不了你，你对写专栏的兴趣已经明显超过你对做市场经理的兴趣了。”苏翻了我一眼。

“你听我说嘛，我打算再给她写一篇东东，就是告诉大家判断一个经理人的优劣甚至不需要看业绩，只要看他平时都在干什么就知道了。”

“怎么说？”

于是我洋洋洒洒地临场发挥：“很简单。好的经理人花更多的时间倾听消费者或客户的意见；差的经理人花更多的时间倾听广告公司或顾问公司的意见。

“好的经理人花更多的时间研究发展战略；差的经理人花更多的时间琢磨操作细节。

“好的经理人花更多的时间在纸上，他们写了又写；差的经理人花更多的时间在电话上，他们说了又说。

“好的经理人花更多的时间和下属在一起；差的经理人花更多的时间和老板在一起。

“好的经理人花更多的时间思考，虽然经常被人误以为他在无所事事地发呆；差的经理人每一刻都忙得上蹿下跳鸡飞狗跳……”

开始苏还一边听一边笑，听到最后一句她终于受不了了：“按照你的结论，我绝对是个糟糕的经理人，因为我现在每天忙得连上厕所的时间都没有！”

“你还没听完最后一句：P. S. 苏例外，因为她花了所有的时间在所有的事情上。”我笑嘻嘻地说。

的确，长期怀才不遇的苏终于有了大施拳脚的机会。她做个小项目经理都那么尽心尽力，担负市场经理的重任以后更是全力以赴。

例如我们每个人都要交明年的品牌发展计划，我写了 3 页，她写了 18 页。苏在交给老板以后，又忍不住发给我显摆，她是那种需要听到别人第一时间赞美的人。

看完以后，我打了个电话给她："你知道我看完以后的第一反应是什么吗？"

"觉得还不错吧，你打算怎样夸奖我？"苏毫不掩饰她的自得。

我正色说："没那么简单。我看完以后，觉得自己在QT当个市场经理就已经到头了。"

"你怎么会有这种想法？"苏不解地问。

"我这么跟你说吧。我大学的时候挺喜欢写东西的，那时我的职业理想是当一名记者。后来有一天，我在校刊上看见同班同学发表的一篇文章，我看完就绝望了。我知道我已经注定无法成为优秀的记者，因为她的文章让我看到了一个无法企及的高度，我无论怎么努力也没办法达到。你的这个计划书也一样。它让我明白，我在QT无论多顺利，依靠的都是运气和小聪明。这些运气和小聪明可以支撑我顺利地当上市场经理，但要再往上升就非常困难了。"

"你太谦虚啦！没你说的那么严重。"苏反过来安慰我。

"好吧，就算我还能再进一步发展。即便那样，现在做市场经理对我来说是性价比最好的时候。为了再往上走，我就不得不花费大量的时间精力去拼实力，性价比就直线下降了，那个工作就不是我想要的。"

"别这么说。我给你看的目的，可不是要打击你。"苏都被我说得不好意思了。

我很认真地说："其实我以前也隐约地有这个想法，只不过你的计划更形象地告诉了我这个道理。你一定看过《彼得原理》吧，在各种组织中，雇员总是趋向于晋升到其不称职的位置。市场经理是我最后一个称职的位置，确切地说是我最后一个轻轻松松就能称职的位置，市场总监就不是了。所以我打算再混个一年就主动辞职干点别的。"

2

周末陪晓含去买衣服。

晓含买衣服总是需要人陪，但无论是苏还是球都不愿意陪她，因为这个女



人实在是太麻烦了。她买东西极为挑剔，挑完款式挑料子，挑完料子挑手工，缺一样都不行。要是逛了一圈什么都没买到，她就会很沮丧："总不能空着手回去吧。要不再回去看看刚才那几个店，也许仔细看看还能再淘点什么。"

可是，倘若她好不容易买到了一件满意的上衣，情况会更加复杂。她又会立刻想起没有合适的裙子可以配，然后接着找裙子，也许最后还得配条腰带。

淑女晓含从来都只穿裙子不穿裤子，即使在北京那样的冬天，她也咬着牙每天穿冬裙，楚楚冻人。很多年以后的一次大学校友会上，我碰到一个当年在学生会时认识的老熟人，无意中问他还记不记得晓含。他的第一反应是："记得，就是那个从来不穿裤子的女生！"

在陪晓含购物的过程中，我还经常让自己花冤枉钱。因为我如果单纯陪她会很无聊，所以明明自己没什么特别需要的，也忍不住会买一些。就像今天，晓含只买了一件，我都买了三件了。

中场休息，我们去喝下午茶。晓含拿过我的袋子，把我的战果掏出来看。

"我发现你现在穿得比以前鲜艳了。"她一针见血地指出。

"是啊。以前我大概是受了 Helen 的影响，老是穿米色白色黑色，我娘总抱怨我花那么多钱买的衣服都跟咸菜似的。可是我最近突然发现自己的衣橱里多了很多五颜六色的衣服，甚至还有红色——我以前一直认为红色是给老人穿的。这说明我已经开始老了……"

晓含打断了我："没那么夸张，你穿红色也挺好看的。你以前老是买同一个风格的衣服，买来买去都是一个模子里出来的，缺少变化。"

我摆手："不是不是，我是真的觉得自己老了，我再跟你说两件事你就明白了。一个是我发现自己居然开始喜欢俄罗斯文学了。我以前对俄罗斯小说毫无兴趣，觉得那太沉重了。最近我开始一本接一本地读俄罗斯作品，尤其是托尔斯泰的，我现在认为托尔斯泰是世界上第二伟大的作家，只排在曹雪芹后面。"

晓含大笑。在有文化的她看来，我简直就是个文盲。

"还有，我有一天在发廊无聊的时候随手拿起一本杂志，一本我平时从来不屑于看的女性杂志，居然一篇篇文章看得津津有味。我心里很纳闷：为什么以

前不觉得它好呢？后来才恍然大悟：这本书的定位是给三十岁的女人看的。我现在已经二十九了，很快就三十岁了。”

“瞎说，你一点也不老。而且我觉得你现在一切都挺好的，除了缺一个男朋友。对了，你晚上跟我去和一个帅哥吃饭吧。他是我的作者，剑桥的心理学博士，今天刚从国外回来。岁数嘛，也就比你大个四五岁。你还见过他。”晓含故意卖了个关子。

我不接招：“得了吧，我每天晚上睡觉前都会把我认识的未婚男人过一遍，根本就没有这么一位。”

晓含眯着眼看我：“世界上最遥远的距离，不是生与死的距离……”

我奇怪地看着她：“你抽风了？跟我念什么泰戈尔？”

晓含跺着脚说：“你是真老了。你还记得吗？咱们毕业那年，不是有一位追国政系系花的西装男吗？你当场还对人家的求爱仪式进行了现场点评……”

3

那是我在学校里待的最后一年。有天晚上我去找晓含，发现她和她们宿舍的另一个人都趴在窗边，外面有常规的喧闹，但是气氛又与往常不同。

晓含发现我，立刻微笑示意我到窗边，并侧身给我留了个地方。窗户下面有一个男人正聚精会神地在地上点蜡烛。毫无新意，是一个心的形状。一个庸俗不堪的求爱仪式要上演了。

从楼上看不出男人的模样，但是能看出来他穿着非常正式的西装。

“这人肯定不是学校的。”我跟晓含说，“他追谁呀？”

“应该是国政的那朵系花。”我从来没觉得那朵系花有多美，至少跟晓含比起来差很多。

“下一步一定是唱歌。”我宣布。

晓含笑而不言。

我说错了。男人插好蜡烛之后，从旁边人手里接过了一束巨大的红玫瑰，



开始念诗。喧闹声一下安静下来不少。

世界上最遥远的距离

不是生与死的距离

而是我就站在你面前

你却不知道我爱你……

“完了完了，”我叫，“这小子肯定没戏。”

“为什么？”晓含有点奇怪。

“明明都在楼下了，还念这首诗，很不吉利。而且这说明，这男的应该是单恋，诗倒是直抒胸臆了，可是光表达自己，没琢磨怎么打动对方嘛。”

“你以后适合去干卖东西的事儿，你从来都特别会琢磨怎么最快地打动别人。”

“等着看，我觉得如果念到‘风中相依’那儿还没人出来，就会是场持久战了。”

都到了“轨迹交汇，无从寻觅”，系花还没有从门里出来。不过我的猜测还是错了，念到“世界上最遥远的距离／是鱼与飞鸟的距离／一个在天，一个却深潜海底”时，一盆水从旁边宿舍的窗户里哗地倒下，就跟练过似的，非常精准地倒在男人身上，而周围的蜡烛闪了闪，竟无一熄灭。

一片寂静。男人湿漉漉站在那儿，搞不清楚脸上是什么表情。骑车驶过的几个男生打起了呼哨，发出怪笑，女生们却有些尴尬。

男人手里的玫瑰花被水一泼倒是晶莹地闪着光，娇艳异常。他静立了一分钟，对着窗口鞠了个躬，把花放在脚边，还调整了一下，放在蜡烛心的中心位置，翩然而去。

我和晓含好半天才缓过神来，平时一点小事我们都要研讨半天，今天这场戏太出乎意料了，我们反而说不出话来。

“我说不吉利吧？”我终于打破了沉默，“什么飞鸟与鱼，人家倒真是让他如鱼得水了。”

晓含缓缓地摇了摇头：“太不体面了。”我知道她意指系花。

“如果有人摆这么大排场追你，你会答应吗？”

晓含很坚决：“当然不会。这么张扬，演戏多过诚意。”

“我也不干。”

晓含笑着说：“那是，他的手段太笨，你看不上。”

第二天，我们知道了那个男人是已经毕业到美国留学的心理系的家伙，现在转到剑桥读博了。追了国政的系花三年，人家对他带答不理的。这次趁着回来，不知道得到哪位蠢货的教唆，打算来个劲爆的诉爱仪式，以可怜加真诚得分，没想到得了这么个结局。我和晓含对心理学强烈不信任，看来剑桥的博士在求爱这事儿上并不比胡同串子更资深。

更有传言说，国政的系花当时正在跟新任男友在房间里卿卿我我，心理学博士先通过楼下阿姨的传话器确认女孩在宿舍，便开始表演了。他激怒的不是系花，而是系花的男友，据说系花的男友一听到念诗就冲过去要把暖水瓶扔下去，被系花死死抱住，男友挣脱不得，只能放下暖瓶，从门边脸盆架上端起半盆水，兜头泼下去。女生宿舍男生禁入，但是系花的男友却常常能混进来，多厚的门也挡不住恋爱中的男人。

而那位湿乎乎的博士，就是晓含说的帅哥。

4

“想起来了想起来了！那位大叔还没出嫁哪？”我嚷嚷起来。

“听说倒是结过一次婚，对象便是国政系的系花，不过好像婚姻也就维系了不到一年。我们报社时政版的一个记者正好就是系花的同班同学，他告诉我的。”

“我靠，这女的够狠的。当初还泼人一身水，怎么后来又好意思黏上去？”

晓含微笑着说：“你就是这张嘴！当初那盆水也不是系花泼的，再说就算泼了，就不许人家有真感情呀？”

“呀呀呸，国政系的人谁有真感情？他们都是当间谍培养的，苦练的功夫主要是不要真感情。”

“你现在怎么越来越愤了？我跟这人最近这半年接触比较多，虽然只是在邮件和 MSN 上，我感觉他很不错，可不像当初念诗时那么傻。反正你也要单，见见又没什么损失。”

我像泄了气的皮球：“我一直知道你是除了我妈之外最希望我能嫁出去的，今天我才真正知道我在婚姻市场上的标价。我认识的人除 gay 以外，其他所有体面点的都名花有主了。最乐观的估计，我也只能赶这第二拨了。”

“什么是第二拨？”晓含没明白。

“就是离过婚的，或者死了老婆的。”我想了想，又说，“死了老婆的还是算了，他会永远觉得死了的才是最好的。但离婚的要带着孩子也不行，我有限的爱心不足以做别人的后妈。照这个标准看，你给我介绍这位也算是个极品，他不过是离了婚，前妻肯定还健在，正在国外过着幸福的生活，也许这会让他更加努力奋进，至少也要过得比前妻强。马不扬鞭自奋蹄，我现在就喜欢这样受过伤害苦大仇深的主儿。”

5

我们在晓含喜欢的一个潮州菜馆为吴寒接风。他和当年的西装男形象已经相去甚远，长得很像迪克牛仔，刚下飞机不久，还没来得及倒时差。他的眼睛严重散光，嗓子如同被锉刀锉过，据说刚回国的人都会被这亲切而肮脏的空气弄得声音陡然性感起来。

我一见面就恭维他：“谢谢你把初夜给了我和晓含。”

晓含很窘：“Mia，你要再这么跟人说话，我以后就不敢再带你出来见人了。”

吴寒听说我是 QT 的，立刻笑着说：“真巧，我跟你们 QT 的好几个人还挺熟的。你们人力资源部还邀请我下周给中层管理人员做心理测试。”

于是 QT 自然而然地成了饭桌上的主要话题，用吴寒的话来说：“QT 的人

都挺……”他似乎斟酌了一下用什么词比较好，最后他说的是“挺有意思的”。

晓含表示反对：“是吗？我见过他们好几个同事，恰恰相反，我觉得他们都挺没意思的，除了Mia是个例外。我现在甚至觉得苏整个人都变得越来越没意思了。”

我帮吴寒解释：“我知道他说的‘有意思’是什么意思。在我们公司，你跟你老板说一个方案的时候，如果他说：‘哦，这听起来……有点意思’，那他就是在委婉地表达不认同，但又不好意思直接批评。”

吴寒被我的直白弄得有点尴尬。

晓含则继续发表她的批评意见：“Mia最早的时候跟同事吃饭聚会什么的还常带上我，后来我再也不想跟那群人混了。我觉得他们都特别奇怪。他们吃饭的话题永远都是老三样：老板，升职以及公司里的八卦。从某种意义上说，QT的人相对都挺纯的，因为QT就是他们的整个世界。一方面他们见识特狭隘，一方面却又特有优越感。例如在任何地方吃饭，他们都会以‘我是QT的’为名要求打折，这也太可乐了，难道他们下意识觉得自己是世俗版的007吗？”

我笑着说：“QT的员工都是被格式化过的，坐在同样的格子间里，想着同样的事，操同样的用语。我有的时候跟苏说话，晓含在旁边都听不懂。有一次，苏问我她刚买的丝巾怎么样。我说也就3吧，苏很不满意，她说：才3，至少也是2吧！晓含都急了。这是我们的行话，我们工作中经常需要问消费者对某产品的看法，从1到5的五个等级，表示从‘非常喜欢’到‘非常不喜欢’的递减。久而久之，但凡生活中涉及喜好厌恶，我们便一律用这些阿拉伯数字表示，仿佛一个模子里印出来似的。”

每当别人批评QT的时候，我通常不但不为自己的公司辩护，还兴高采烈地在一旁添油加醋，仿佛这个公司跟我毫无关系。

接下来我又跟他们说了一个笑话：“进公司前就有前辈教我，在这里从来不能说别人笨。倘若某人在某方面实在太差，告诉他时有一句标准用语：‘你在这个方面很有潜力。’因此他反复提醒：倘若你老板有一天告诉你你很有潜力，千万别高兴，因为这是在骂你笨！现在每当我妈做的菜太淡，我会脱口而出：‘我



觉得你在掌握用盐多少这一点上比较有潜力。’”

他们都笑了。晓含摇着头说：“这可以解释你们公司为什么几乎只招刚毕业的大学生。他们是最理想的塑造对象，在一摞白纸上才可以画出统一的图画。”

我很清楚晓含肯定不会把相亲的意思给吴寒说，于是这便成了一次专场的“暗相”。我仔细看了看他，当初我对他的印象只是一个俯视之下的穿西装的剪影，现在的这副模样和当初一点没有重叠之处。

他长得不算难看，个子也差不多只有一米七三或者七四的样子，眼神很专注，非常善于倾听，这也显示了他确实受过很好的教育。听到一些奇闻轶事的反应，他也呈现出了留学生常见的那副清纯的德性。一般来说，我很讨厌这种带有炫耀感的天真嘴脸，仿佛说：“天哪，怎么会这样子？人家一点都不能想象耶！”好像这帮孩子都是一出生就在西人的奶水里泡大，从来都是高档文明人，对吾乡吾土的认识那叫一个“友邦惊诧”。仔细打听才知道，人家也就出国三五年。要么上大学之前都没出过县城，赶农忙的时候学校还得放假，让回家帮忙割麦子；要么当年爹妈为了给自己要个推荐生的名额没少烧香行贿，纯洁吗？装什么大尾巴狼？

但是这位吴寒的表情就没有那么做作，他饶有兴趣，完全是一副学习的嘴脸，至少貌似诚恳，这还挺可爱的。他现在日子应该过得不错，比很多和他一样拿着高学历在国外苦守苦熬的人强。那系花为什么要跟他离婚呢？也许要搞明白这个问题，首先得知道系花为什么要跟他结婚，这肯定是个有趣的故事，不知道有没有机会问他。

有一个念头突然让我吓了一跳：系花和他离婚会不会因为他有什么生理问题？天哪，如果是这样，那就太可怕了。我使劲安慰自己，不会不会。系花跟他分开得太久，结了婚也许才发现彼此不是自己要的人，这种故事在留学生中比比皆是。

晓含敲了敲桌子：“想什么呢？发了半天呆，这可不像你。”

我胡思乱想的时候一被人打断就脑子短路，对着吴寒冲口而出：“你为什么离婚？”

晓含大惊，恨不得踹我，又碍于动作太大，不雅。

吴寒也吃了一惊，神情有点尴尬。他慢慢地说："也许是因为我一向不善于讨女孩子的欢心吧。"他停顿了一下，又补充说，"离婚后到现在我一直单身，也没有固定的女朋友。"

晓含忙说："我们 Mia 也单身着呢。"

一时间三人都不说话了，气氛有些尴尬。我豁出去了，如果以后我们俩成了，他不会计较我的无礼；如果我们俩没成，他计较不计较关我什么事？来回算我都没有损失，再说我这也不算追他，不过是追问罢了。

"没有固定的女朋友的意思就是说，有若干不固定的女朋友？"我嬉皮笑脸地问。

吴寒微微一笑："是这个意思。"

我有点噎着了，没想到他这么回答。

我继续嬉皮笑脸地说："以前我和晓含见过好几个心理系的人，我们当初的感觉就是心理系的人都有点心理问题。"

晓含真急了，大喝一声："Mia！"

吴寒慢吞吞地说："也许吧。常在河边走，哪能不湿鞋？"

我被逗得哈哈大笑。至少这是这些年我见过的最有意思的人之一。

晓含满面尴尬，赶着解释："Mia 平时不这样……"像个劣质产品的推销员，在失败的演示过程中努力找补。

6

过了几天，在公司的培训大厅里，我真的见到了吴寒。

他刚上台试图解释心理测试的方法，就有人在下面毫不客气地大喊："你能先具体介绍一下你自己吗？"言下之意：你有什么资格来这里发言？

于是吴寒只好告诉大家自己是剑桥的心理学博士，在某著名跨国咨询公司工作，曾给若干个世界五百强的公司做过培训……会场立刻变得鸦雀无声起来。

这个测试的过程相对简单。每人先根据自己的实际情况埋头做一堆选择题，然后根据指引，算出一个用两个数字来表示的分值。基于这两个数字，可以通过横坐标和纵坐标定位，找到一个代表个人心理状态的点。

我飞快地做好了。我的那一点，落在第一象限，而且是在第一象限中特别偏右上方的边缘。

等所有人都把匿名的自我评估交上去以后，吴寒把大家的结果都汇集到一张图上——有趣的是，90%的点都聚集在第三象限的中部。即使是那例外的10%，大部分也都落在了相对靠近第三象限的位置。

吴寒根据这个结果给大家做了一个分析。最让我印象深刻的是他说："这说明QT的员工同质性特别强，这跟一般的公司很不一样。这要么是因为QT在招聘的时候是刻意地在寻找同样的人，或者是花了很大的时间和精力把他们按照同一个模式来培训，也有可能两种原因都同时存在。"

他接着分析："对于公司来说，管理这样的员工难度并不大，基本上用同一种方法就可以了，但管理的力度要很大。因为第三象限的特征是有领导能力，争强好胜，善辩，不屈不挠……对于这种类型的员工，必须有很强的激励机制和管理力度才能奏效。"

大家都认为他说到了点子上。的确，这就是QT的真相。

突然，吴寒指着遥远的另一端，第一象限最右上方一个孤零零的小点说："这个点非常有趣。在这样的组织中有这样的一个人存在是挺不容易的，他（她）在这里绝对是一个另类。可以确定的是，这个人一定是一个聪明人，但他（她）也会挺痛苦的。"

我像被人狠狠地抽了一鞭子。

培训结束以后，吴寒正收拾东西打算离开。我追上去跟他打招呼："你知道，我就是……"

"你想告诉我你就是那个不合群的点，对吧？我也猜到那个人有可能是你。因为吃饭的时候我就觉得你不像是QT的人。我好奇的是，你是怎么混进来，又是怎么混下去的？"

晚上我们已经坐在靠河边的咖啡馆里了。

他对我混在QT的经历非常感兴趣，我只好详细说了我是如何进来的，进来之后又经历了诸多不顺，克走了多少老板，直到遇到Jeff……

吴寒很少发言，但我逐渐感觉到他的厉害，他只在关键的地方问问题，这个问题又引发了我强烈的表达欲。我发现进入QT六年来，我从来没有这样仔细深入地反省过自己，我是在跟他说，也是在跟自己说。

"从毕业到现在你最大的变化是什么？"吴寒问。

"我觉得我对女人的审美观发生了变化，我指的并不是认为一个女人怎样才能算好看，而是什么样的女人才是让人欣赏的。比如我认为女人必须坚强，这是我上学期间最不认同的事。现在我觉得女人必须有一颗核桃般的心，同时还要有蛋糕般松软的外壳。"

"你周围的同事们呢？像你这样想的人多吗？"

"我不确定，事实上我在公司并没有多少真正的朋友，亲密的朋友也就只有苏一个，她毫无疑问就是第三象限的人。现在苏越来越第三象限了，我也觉得好像跟她越来越不好沟通。我周围的同事们，说实话，我不是很关心。有时候我会觉得大家都在为着一些明确的目标去争斗挺无聊的，但是在这时候，既没有男人，也没有女人，只有战士。有时候我会问自己，抢来抢去有什么意思，但是我抢的时候也并不比别人手软，实际上我也在干着跟别人一样的事，只是我好像想的比别人多点儿，但是这些并不意味着我有什么不同。"

"你只有在工作第一年的时候哭过？"

我仔细想了想："还有一次便是在Jeff手下升职意外失败，不过那和之前的哭不是一回事。后来我为自己当年的软弱羞耻，哭不解决任何问题，还不如咬牙把事干了，逢山开路遇水搭桥。说几句刻薄话都比我哭有意义。如果换作现在，压力再大的事我都会先嬉皮笑脸一通，这算是一种暗示自己要从容的方式：就算落地没站稳，至少空中姿态优美。但是回过头来，我也很诧异自己的改变，这些年间，我开始视很多事为理所当然，倒是从来没有深问过自己，到底是不是那么合理，那么确定。"

"你怎么想你在公司的未来?"

"没想清楚。我似乎并不是不适应现在的状态，但是我感觉付出的成本越来越高，这种成本是心理上的成本。我已经不是当初的小嫩瓜，很多事情处理起来已经不是太费劲，但是我隐隐觉得这非常不妥。我曾经跟苏说过，我再干个一年就辞职干点别的，但是我也不很确定，我还能干什么？我为什么干？我当初的那些有趣又虚无缥缈的理想到底有没有意义？那会不会是我涉世未深时的一厢情愿？还有，我离开了这份薪水，生活水平会不会下降？谁来养活我?"

吴寒不说话。

我有点着急了："你让我说了半天，你有什么判断？哪有只听病人主诉不开方子的医生?"

"你觉得自己是病人吗?"吴寒含笑问。

"你能不能别光问问题，你们这些搞心理的实在是便宜占大了，从别人这儿问了无数个问题，然后貌似问题已经解决，还是你们给解决的。"

吴寒看着我笑："我不是心理咨询师，我现在的工作实际上更偏心理学在企业人力资源中的运用。我们干的也就是设计不同问卷，了解企业的人力资源结构，根据企业的战略方向，给出一揽子方案。"

我没好气："早知道我就向你收费了，弄了半天你跟我喝咖啡不过是你的工作，我搭上这个时间干吗?"

吴寒还是好脾气地笑："你很焦虑。我相信你以前跟陌生人说话不会这么直接，也不会这么急。你的本性中有些部分被现在的工作压抑了，尤其是你自我认同比较高的部分。早些年你忙于适应在强压力下工作，但是现在这些隐约的不安已经变成显性的不安，越来越影响你的状态。你的辞职倾向已经非常明显，我想这不是这间或者那间公司能解决的，你辞职无非是个时间问题。"

我的第一反应居然是："你会把这个结果跟人力资源部汇报吗?"

吴寒大笑，我有点讪讪的。他止住了笑声："Mia，我并不是贵公司人力资源部的特务。"

为了减少尴尬，我突然跟吴寒说："我以前见过你，就在学校。"

“是吗?”吴寒的语气似乎有点不相信。

“我只是想知道，到底是谁给你出的那个馊主意，让你念泰戈尔的诗?”

吴寒的脸刷地红了。我从来没有见过一个人能在一秒钟之内脸红成那个样子。

“不嘲笑，我想不需要智慧，只需要一点修养。”吴寒慢慢地说，每个字都像一记耳光，打在我的脸上。

我的脸发烧似的火烫。两个人就这么红着脸对坐着，气氛比之刚才更为尴尬。

我清了清喉咙：“我说，你们心理系就这么教人？没有个打破沉默的话术让你们临时救急?”

吴寒看着我，仿佛看到了我的灵魂：“你对你现在的生活已经严重不满意，不过你不知道怎么打开这个突破口，于是你不惜用破坏性的举动来改变这个逐渐让你窒息的状态。我不过是这个时候撞到你枪口上的小小鸟。”

我忘了那天是怎么结束的，我又是怎么晕头涨脑回去的。我能肯定的是，我坚决拒绝了吴寒送我回家的提议。坐在出租车上，我郁闷地把吴寒在心里画了一个叉。不是我对他评价太低，而是我百分之百地肯定，吴寒在心里早就对我画了一个巨大的叉。

人人想走上坡路

每个人对上坡路的定义是不一样的，此之甘饴，彼之砒霜。理想是那样一种东西，也许理性的考虑和功利的计算都证明那并不是最优选择，但你就是想那么做。

1

“周末组织点什么活动吗？”晓含问。

我犹豫了一下：“我不行，我有点事。”

“再下个周末呢？”

“还是不行，接下来N个周末都不行。”

“难道是……”晓含露出狐疑的微笑。我知道她联想到了吴寒，飞快地瞟了苏一眼，赶紧说：“没有！我报名参加了法领馆的法语课程，每个周末都得上课。”

“周末上课？Mia，这是你吗？我都不认识你了！”苏怪腔怪调地说。

我有点不好意思地坦白：“嗯……是这样的，如果一切都顺利的话，我想明年去法国留学，念一个关于奢侈品牌管理的MBA。”

正如我预料的一样，晓含和苏的反应截然相反。

晓含非常羡慕我的计划：“太好了！我怎么才能跟你一起去呢？要不你放假的时候我去法国找你玩？”

“你想清楚了吗？可不要冲动！”苏提醒我。

我很认真地说：“当然想清楚了，我想自己的事情想得比什么都明白。其实我从上大学起就有去欧洲留学的念头，晓含知道的，不过我喜欢的专业都很难

申请奖学金，我又不好意思问父母要钱。这几年在QT攒了点钱，终于可以实现这个愿望了。”

“要多少学费?”苏总是对费用最敏感。

“2.4万欧元一年。”我很心虚地说，她肯定会认为我太奢侈了。

“你是不是疯了？这简直就是烧钱！再加上生活费，一年一共得三四十万人民币吧。但同时你又少挣了一年的钱，这样里外就亏大了。再说，留学回来也同样是要工作的，你现在的工作多少人羡慕，要是就这样放弃了，你怎么能保证到时一定能找到更好的工作呢?”听苏的语气，这简直是我一生中最重大的错误。

我很耐心地跟她解释：“我承认你说的都很有道理。也许理性的考虑和功利的计算都证明那并不是最优选择，但我就是想这么做。也许真的做了以后发现没想象的那么好，但我也不会后悔。因为我做的是自己渴望的事，我知道如果不那么做，我会在心底惦记一辈子。”

“是啊，读大学的时候她就惦记这事，我作证。”晓含坚定地支持我。

“我保留我的意见。”苏皱着眉非常严肃。

我继续阐述自己的观点：“苏，其实你也知道，QT的市场经理通常来说只有三条出路：一是留在QT继续升市场总监；二是跳槽，这样挣得更多职位也更高，但压力同样会更大；最后一种就是到国外的名校读MBA。我已经跟你解释过了第一种不适合我，同样道理，第二种更不适合我。所以从这个逻辑上说，我挑第三条道路也是自然而然的。”

苏本着挽救迷途羔羊的精神继续劝我：“Mia，我是打心眼里认为你至少应该在QT升到市场总监。你的主要问题就是太懒，并不是缺乏能力。事实证明，你的能力是很强的，你千万别以为你比我先升到市场经理完全是因为运气。只要你从现在开始认真努力，你在公司肯定是有前途的。”

我摇摇头：“你怎么不明白，我就是不想过那种每天都累得像狗一样的生活。你看我们成天都在忙什么？提高销量是悬在脑袋顶上的一把剑，逼着自己无休止地苦干。升职和加薪是公司对你的认可，可是长久下去，也变成了自己



对自己的认可。这多可怕。”

苏没有说话。

我想了想，又继续说：“公司就是一个给人白馒头的地方，QT 虽然不错，也就是能多给朵奶油花糊在馒头上。可是我不能顿顿都吃奶油馒头啊，我想要吃点咸菜，还想喝碗蛋花汤。你就是拿鱼子酱换奶油我也不想干，说到底那还是馒头，我不能一辈子光吃馒头过日子，那太无聊了！世界这么大，我想体验的东西还那么多，我不甘心。说实话，我去念书也并不是真的为了学到什么东西，我就是想体验一下在欧洲留学的生活。确切地说，我这是去游学，不是留学。”

苏愣了一下：“你该不会想过陶渊明似的生活吧？这个社会就是这么残酷，你如果不努力，怎么可能有空间？你如果不创造点东西，谁认识你？公司不是粥厂，不做慈善，但是它让你有机会创造，升职和加薪都是创造的标签。”

我笑：“苏，咱俩真的是不一样的人。如果在以前，我会承认自己没你有追求。可是 Helen 的事对我的刺激很大，我不想再走那条路了。我已经多久没看书了？书架上的书除了上学时候附庸风雅买的那点儿，就是老板和商业报纸上推荐的那些急功近利的东西，我看着都觉得心里直发飘；除了公司那点人和广告公司之外，这几年来我新认识的人不超过十个，有趣的不超过两个；我的英文越来越好，中文越来越差；外面的事，我没什么力气去了解，上班剩下那点精力也就够对八卦感兴趣；这个公司像个蛋壳一样慢慢把我包起来，可是我来的时候还是个生猛海鲜呀——怎么能越活越回去了？”

“可是你念完 MBA，不也一样要找工作吗？无论什么工作都会让人抱怨，不管抱怨的是哪个方面，也许只是食堂的饭不好加上老板比较难搞。”苏真是穷追猛打型的选手。

“我不确定，也许在那里我能遇见我的爱人，也许我想了几年之后发现自己最擅长的可能是刺绣，但是这有什么关系呢？”我拍拍手，好像大事已定似的，“苏，你不知道，其实在跟你说之前我并没有那么笃定，但是我现在越来越清楚了。我要的就是这个，不确定性！我是不怕未来渺茫，就怕未来确定。”

晓含冷静地问："吴寒怎么看？"

苏跳了起来："谁叫吴寒？你们搞什么？还有什么事瞒着我？"

我赶紧说："吴寒是一个和我没什么关系的人。晓含想把我嫁出去都想疯了，我跟她说过很多遍了，我和吴寒的见面非常失败，他已经明确说了，我很没有修养，我也不愿意非得搭上这班晚点车。"

晓含微微一笑："在这方面你没有发言权，我比你更知道你要什么。别跟我谈什么开玛莎拉蒂戴宝玑表，人家不会要你，你真正需要的也不是那种人。吴寒至今为止是最适合你的人，比那个 Leon 都合适。"

我脸红了："你不要把我说得那么不堪好不好？Leon 不要我，也不意味着我就只能拣个二婚的呀？"

苏又跳了起来："人家已经结过婚了？"

我本来清楚的脑子已经逐渐变成了一锅糨糊："二位姐姐，你们饶了我吧。你要让我去追这个吴寒，还不如马上让我去死。"

晓含走过来坐在我旁边，挽着我的胳膊说："我坚决支持你去法国，但是我还是建议你先听听吴寒的意见，看看他是否也有去法国公司或者其他欧洲公司工作的机会。你不会混不下去的，你混的段位已经非常高了，我根本不担心。退一万步说，你实在混不下去，还有我呢。"

我苦笑着说："我跟吴寒说得上吗？我们上次失败的见面之后，吴寒只给我打了一次电话，还是问我上次吃潮州菜的那个饭馆怎么走。"

晓含马上跳起来："这说明了太多的问题，第一，他为什么不问我，他明明知道上次实际上是我请客的，我也知道那个地方；第二，他是想跟你示好，你也知道，你那天的表现实在太糟糕了，他这个电话只是想说明他不介意；第三……你们还说什么来着？"

"晓含，我跟你跪下行吗？"我带着哭腔。

苏这回倒是站在我这边："晓含，你别折磨她了。不管怎么说，Mia 又不是肚子里有个孩子需要找个大头认下，没到非得抓个二婚的人立刻嫁掉的地步。Mia，我觉得你现在无非是进入了职业倦怠期，这很正常，是不是一定只有离职

才能解决问题，你再给自己一段时间考虑。”

我强打精神：“说真的，这一个多月以来我考虑了很多，比刚才跟你们说的多多了。我上次跟吴寒谈话的时候也突然觉得，我确实需要梳理清楚自己那些似是而非的问题。我总结了自己的职业生涯，我看了自己和周围的同事、以前的同学，无论是所谓干得好的还是干得不好的，我并不觉得谁在干着真正有意义的事。所有的公司本质上就是罪恶和违背人性的，把一个个活生生有爱有恨有想法有趣味的人搞得目光短浅、恶趣丛生，让世界充满了混口饭吃的人，还有脸声称自己很高尚。扯淡嘛!”

晓含和苏面面相觑。

2

晓含居然也去报了跟我同一个法语班。她的理由是：“反正我一直也想学法语啊，这样一来正好我们可以做个伴，互相监督。”

晓含比我还纯粹，她学法语的目的是为了能看法语版的《小王子》，听懂香颂里唱的究竟是什么，以及去法语区旅游比较方便。

上第一节课的感觉很好。原因之一是老师很帅，他对着晓含说：“你是我的阳光。”我早就习惯了，反正每次和晓含在一起，她都是让人瞩目的。

我跟晓含嘻嘻哈哈地，仿佛回到了学生时代。

上第二堂课以前，晓含特意打电话提醒我：“你要穿得年轻一点，就是要看上去像个大学女生的样子。你没发现班里的其他人多数都是大学生吗？咱俩现在才干这事，显得有点太老啦。”

在教室见到晓含的时候，她扎了个马尾辫，穿吊带小背心加牛仔短裤。最晃眼的是，她居然还跨了一个巨大的全透明包包，里面什么钱包手机钥匙都能看到。“现在流行这个。”她告诉我。

果然，课间的时候，坐在我们前面的男生回头搭讪：“你们是研究生一年级的吧？”

我顿时飘飘然起来。

第二天我去一间巨贵的理容店剪了一个看起来像完全没剪过的头。那条紧得让我想吐的老牛仔裤，至少把微垂的屁股又提升了几个毫米。女人是真舍得呀，就因为一个满脸青春痘的小屁孩的一句莫名其妙的话，这么不惜钱不惜命地折磨自己。

上完一个早上的课，我们俩为了慰劳自己，又跑去喝下午茶。

我靠在椅背上伸了个懒腰："上这个课还挺有意思的。它让我觉得 QT 离我越来越远，欧洲的留学生活离我越来越近了。我坐在这里有一种幻觉，觉得自己已经拿到录取通知书了。"

"你当然能拿到，这还有什么可担心的吗？"晓含理所当然地说。

我皱了皱眉头："我想念的那个课程很难申请的，每年录取的比例是一千个人中只挑三十个。"

晓含信心十足地说："那你也能考上！你那么能搞的人，又那么有狗屎运。还有，虽然苏的很多观点我都不认同，但有一点我觉得她说的是对的：如果你从现在开始就把留在 QT 做市场总监当做目标，你最终也一定能当上。"

我很感动。晓含对我，有一种敝帚自珍的情意，她比我还相信我。我在她眼里，总是好的。

晓含还是按照她的逻辑，老要找机会把吴寒和我拉在一起，但是我坚持，只有很多人在场的情况下，我才愿意参加。晓含组织了几次，总是因为吴寒要出差而作罢。不过有一天，我发现 MSN 上有个陌生的名字要求加我，签名是：风物长宜放眼量。我想都不用想就知道，这肯定是吴寒。

吴寒似乎很忙，加了他之后只是打了个招呼，他的头像便变成了灰色，在我上线的时候，他似乎永远不是"离开"就是"脱机"。

我苦笑，晓含为我操了这么多心，我觉得她不过是在白忙活。

3

为了能申请成功，推荐信是至关重要的一步。

我想来想去，要有体面的头衔，又要了解我，还要愿意帮忙，我只能去找Jeff。可是他好不容易才帮我升成市场经理，刚过了一年，我就提出要走，情理上确实有点过意不去。

苏特别反对我这么早就去找Jeff："他会有想法的。如果万一没申请成功，你等于是人为地毁了自己在QT的前途。"

苏说得有道理，但我觉得Jeff还是有可能支持我的选择的。

我硬着头皮去找Jeff："我有点个人的问题想请你帮个忙，不过我要是告诉你了，你一定会觉得很意外。"

"Mia，从你的嘴里无论说出什么来，我都不会觉得意外。"Jeff挺起胸膛表示。

于是我委婉地表达了我的愿望和要求。

Jeff确实有点惊讶，虽然他很快就掩饰了这种情绪。他沉吟了片刻才开口："Mia，我很高兴你能这么早就告诉我。通常下属要离开，老板总是最后知道的那一个。"

我乐了，听他的口气，仿佛在说如果一个人有外遇，伴侣总是最后一个知道的人。

接着他很认真地说："我需要告诉你，你在QT是有很光明的前途的。当QT把一个员工升成市场经理的时候，首先考虑的是他（她）最终有没有能当总经理的潜力。一个成功的市场经理，很有可能成为市场总监甚至是总经理的候选人。而且如果你留在QT，过两年你还可以申请去美国或欧洲的分公司工作。所以如果你只是希望有海外生活的经历，这些都是可以考虑在公司内部解决的。"

听起来倒是挺吸引人的。我确实也见过不少这样的案例，这就是那个涂满了鱼子酱的馒头。但是，我很明白这其中需要付出的高昂代价。

于是我强调去国外留学是我的人生理想："我希望能在三十岁之前实现这个理想。如果我现在不做，再拖下去也许以后就更不会做了。"

Jeff 叹了一口气："你再回去想想，如果你还是需要我的推荐信，我当然不得不帮助你，因为我觉得我没有办法跟你的理想来争论。而且你想申请的这个大学是世界闻名的学府，奢侈品管理也会是在中国很有前途的行业，我不能说你的选择是错的。"

Jeff 想了想，又加了一句："即使你真的去留学了，毕业以后，还是可以再回 QT 工作，我们也有几个奢侈品品牌。"

为了给 Jeff 面子，我假装回去想了两天，然后还是从他那儿要到了一封热情洋溢的推荐信。

4

三个月以后，我如愿以偿地收到了录取通知书。

那一刻，我狂喜——这真的是我想要的，我确定。

我立刻通知了晓含和苏，晓含在电话那边非常不淑女地大叫起来："我就知道你行的！"苏则有点沉默，过了半天才说："真的要走吗？你就这样把我给甩了？"我哈哈大笑。苏从来不是这么缠绵的人，她永远斗志昂扬，也许从这一刻起，她已经开始想念我了。

我东摸摸西摸摸，有点心神不宁，我不断打开 MSN 的页面，看到里面花里胡哨的名字，又关掉。我明白，其实我好像还有一个人想要告诉。那个人就是吴寒。

在晓含的张罗下，吴寒和我还见过一面，当天的人很多，还有晓含的几个同事和苏。一晚上我和吴寒几乎没有多少单独说话的机会，我远远看着，倒是苏和吴寒交谈甚欢似的。我偶尔看一眼他们，不知道是我自己眼花还是自作多情，每次都发现吴寒似乎老是用眼睛在找我。晚上我和同事拼车回家，路上接到吴寒的短信，我的心狂跳，打开来却只有几个莫名其妙的字：其实苏并不完



全那么第三象限。

我已经没脑子去分析了，机械地动手删掉了它。

和录取通知书几乎同时收到的，还有 Derek 的婚礼请柬。就在这一分钟，我突然想起来，我想东想西，为什么没想到要把拿到录取通知书的消息告诉Leon呢?

婚礼上，苏悄悄地对我说：“Derek 的新娘用四个字来形容，就是‘低眉顺眼’。”

我笑了一下，是皮笑肉不笑的那一种。心里想：Leon 是对的，最后 Derek 还是选择了一个自己能搞得定的人。

婚礼上新郎新娘还一起朗诵了那首叫《四月的纪念》的诗，我们念大学的时候它曾经很流行过。

Derek 念：“我知道，我并不是岩石也并不是堤坝/并不是可以依靠的坚实的大树/可是如果你愿意/我会的，我会勇敢地以我并不宽阔的肩膀和一颗高原培植出来忠实的心，为你支撑起一块永远没有委屈的天空。”我的心里酸溜溜的。

我承认，我没有爱上 Derek 的原因确实是因为他“不是岩石不是堤坝也不是坚实的大树”。可是现在，我连“并不宽阔的肩膀和一颗高原培植出来忠实的心”也没有，没人为我“支撑起永远没有委屈的天空”。我只能自尊自爱自立自强了。

婚礼进行到一半，Leon 拿着酒杯到我们这桌找我。他今晚作为兄弟帮 Derek 挡了不少酒，有点晕乎乎的。

“Mia，你陪我到后面院子里吹会儿风吧。”Leon 在我耳边说。我立刻起身跟 Leon 走。苏在我旁边挤眉弄眼，我假装没看见。

一路上我都没说话，闷头闷脑的。

Leon 笑着说：“我发现你整个晚上都像蔫了的茄子一样。”

我笑着说："是啊，Derek 结婚了，新娘不是我。"

Leon 看了我一眼："你不会为 Derek 真伤心。"

我们坐在树下的一张长椅上，遥远的乐声传来，对面的落地窗里可以看见人影穿梭，花格玻璃就像一块半透明的幕布，隔开了热闹，越发衬得花园里有一种暧昧的情味。

"没有比在花园里看人家的婚礼更凄凉的事了。"我长叹一声。

"Mia，我都快不认识你了，你怎么变得这么多愁善感的？当年你到公司，我做你的 trainer，我还记得你穿着一件红白格的衬衣，瘦得一把骨头，大眼睛滴溜溜乱转，就是个小丫头的样子。我一看就知道你这样的人能做出'西红柿炒鸡蛋'这样的事来。"

"西红柿炒鸡蛋"？像上个世纪的事。我嘴角浮起微笑。我即将远离这一切了，还有什么可担忧的？

"Leon，你是不是觉得我从来都是个小丫头？"

Leon 把胳膊搭在椅背上，晃荡着半杯红酒，半天才说："今晚之前。"

我定定地看着他。

"今天你看起来若有所思的，看起来像个'女人'了。"Leon 努力以轻松的口气说。

"这算是夸我吗？"

"这算是给我自己说。我总是那种后知后觉的人。"Leon 沉默了一会儿，突然说，"六个月之后，我的孩子就要出生了。"

我有点麻木，逐渐开始觉得血往上涌，一锤一锤地敲击耳鼓。

"我从来没想到会有孩子，我是最讨厌婚姻的，这是一种迟早会被废止的制度。我也没想到孩子到了，她死活舍不得。"

Leon 转头向我，我可以感觉到温暖拂面的一丝酒气。"我从来不追女孩子，因为我知道我的婚姻观很难被人接受。"我想起了那天在我家楼下，他欲言又止的复杂表情。

"但是你没想到孩子可以改变一切。"我的声音竟然非常平静。

“一切自有天定。”

很奇怪的是，如潮水退去一般，我的心哗地一下安静下来。

“我要去法国了。”我望着天跟Leon说。

“是吗？什么时候？”Leon仿佛酒醒了一多半似的。

“如果从计划开始，应该是很早以前的事，我上周拿到录取通知书了。”

Leon沉默了一会儿，说：“为什么要离开？”

“混不下去了吧。”我淡淡地说。

“你不是这样的人，一定有别的原因。”Leon歪着头看我，“你有个男朋友要去法国？”

“我哪有什么男朋友。”我忍不住有点酸楚。

Leon定定地看着我，这些年只有今晚他那么认真地看我。不过这目光实在太沉重，我扛不下去了，只能打破沉默:“其实我没开玩笑，确实是混不下去了，我的意思是再往下混就太辛苦了。”

Leon沉默了许久，他慢慢地说：“你是对的。从第一天开始，我就觉得你不属于这间公司，我是指如果你一定要成为什么的话。这不是个能力问题，是个愿不愿意的问题。”

我的心一下暖起来，又迅速凉了下去。我说了半天苏都不明白的事，Leon一下就能懂得。不过这有什么意思呢？我要走了，他的孩子也即将出生。

“你那个朋友苏，她和你非常不一样。她自觉自愿地投入这间公司，喔，不，投入商业，我觉得她是能够适应所有公司的人。不仅如此，我见过QT里这么多人中，她最有潜力成为中国人中第一个VP，甚至更高的职位。当然，她还需要更多的磨炼，但是她身上有一种气息，一种认同的气息，一种努力而且能够见效的气息。这些在你身上是没有的。”Leon继续晃着那点儿红酒，若有所思。

我叹口气：“是呀，苏特别执著。不像我，成天胡思乱想。”

Leon看着我笑：“我从来不知道你会像今天这样自我批评，你一向都善于狡辩，至少我在QT的时候你是这样。”

我微微一笑："其实你对我的印象无非就是你离开 QT 的那一天，你从来就没有意识到我的变化，哪怕是你觉得我已经出师，说到底还是你的徒弟。"

"你怨我吗？" Leon 轻轻地问。

"不怨。你守礼如君子，我不能怨你。"

Leon 过了半晌轻笑起来："我那天听到一首老歌，'如果再回到从前，所有一切重演'，当时我正在开车，我突然就想起那天晚上，和你从苏家开车出来，你坐在我旁边，就像一只小猫，有点委屈，有点幽怨。不知怎么搞的，我心里难受起来，立刻调转车头去你家找你。你没在家，我在你楼下等了两个小时，你回来了。你进入我视线的那一分钟之内，我清醒了。我知道你要的是什么，但是我没有这个能力，也没有这个资格提供。我在你家楼下坐了半夜，手机拿起来无数次，又放下。我心里发誓，我一定不能做任何伤害你和伤害别人的事，而我只要走向你，都不能做到两全。"

我愣愣地看着他。这是哪一天呢？Leon 曾经在我的楼下，我们只差一步，只差一个电话。"你如果打个电话给我，天遥地远我都会去。"我冲口而出。

"我知道你会的。但是我不能，不可以。" Leon 的眼睛里有一团幽暗的火渐渐熄了。

我努力微笑起来："把你的酒给我。"

Leon 把酒杯递给我。我把酒一饮而尽。至少我们还可以喝同一杯酒。

我和 Leon 似乎已经把一切要说的话都说尽了，我知道这可能是最后一晚上，我能和 Leon 安安静静坐在一起。12 点的钟声就要敲响，马车会变回南瓜，马会变回老鼠，而我会离开，Leon 永远也不会拿着水晶鞋满世界找我。

苏来花园找我，我把酒杯递还给 Leon："再见，Leon。再见！"

苏非常体贴，她沉默了很久，还是忍不住问："你和 Leon 都说什么了？我看你们俩都有点神思恍惚。"

"Leon 的孩子快出生了。"我木然地说。

"谁的？"苏大惊。

“不知道，无所谓。”

“他就是这个原因才不追你的吗？”苏又发挥了穷追不舍的劲头。

“当然不是。”我懒得解释。凡是遇见这种事，苏的执著都显得很不着边际。

苏过了一会儿，突然问我：“你觉得吴寒怎么样？”

我有点茫然：“什么怎么样？”

“你还记得那天在晓含家聚会吗？他跟我聊了一会儿，我觉得他很厉害，两下就问出很多我以前没想过的问题，而这些问题我觉得还特别重要。”

“你看上他了？”我问。

也许是我眼花吧，我觉得苏的脸红了。“别胡说。我是觉得他很关心你似的，他特地问我，Leon 对你怎么样之类的话。我还奇怪呢，他怎么还会认识 Leon。”

我想了想：“也许因为我之前跟他说起过我在 QT 的经历。”

“我说呢。”苏的口气明显轻松起来。

我和苏分手的时候，来了一个短信：“你在家吗？出来喝杯咖啡吧。吴寒”

尾声

我坐在电脑前，看晓含给我写的一封信。

亲爱的 Mia：

巴黎已经很热了吧？你给我寄的那本桑贝的漫画我已经收到了，非常非常喜欢。宝宝最近又胖了，她的小名已经三个月了都没定下来，我们总不能叫她一辈子宝宝，我和球讨论了半天，还是决定用你给她取的小名，麦兜。

昨天出去逛街，见到了你们 QT 的一个同事秦童，你还记得吗，当初还是你和苏把她从北大招进来的，也算是我的同门师妹。她告诉我一个惊人的消息：苏辞职了！

我完全不能相信，秦童也说大家都不能置信。现在我住到球的学校这边的房子来了，和苏已经好一段没见面了。我刚开始想，可能是苏有了什么更好的去处，可是我昨天晚上给她打电话才知道，苏根本就没想什么去处，她就是简单辞职了，回家了！

昨天电话里苏不愿意多谈，我放心不下，今天一大早跑到苏那里去看她。她非常平静。你知道吗，这简直让我对她辞职的原因更加好奇，也更加着急。苏从来都是一副兴兴头头风风火火的样子，她今天上午的平静却让我觉得有一丝寒意，我想我的意思你肯定能够懂得。

苏说话很慢，你还记得她之前说话都像机枪似的。我无法转述她的说法，我知道如果你坐在我旁边，肯定会不断打断我："她呢？当时什么表情？她怎么说？"我尽量把她的原话写在下面，表情只能靠你自己去想了，我能告诉你的是，苏几乎没有什么太大的表情变化。

我是辞职了，上周办完了所有的手续。

不是，我没发生什么事，没有搞办公室恋情，没有和老板个人发生冲突，

也不是工作压力大到无法承受。真的。我也没有冲动，决定辞职的那一瞬间，我突然感觉非常轻松。

我只能说这次辞职有一个导火索，就发生在一次会议上。那次会议规格比较高，基本上公司的大老板们只要没出差的都在座。之前我一直很烦躁，也许是那几天地震的消息看的吧。会议结束之后，正好离午饭时间还有个15分钟，大老板Jerry和副总裁还在开玩笑，副总裁的老家离新奥尔良很近，在莫比尔，Jerry说副总裁听到刚才市场部报的那个数字的表情和当年听到飓风到了新奥尔良差不多。我憋了很多天的气一下子就发出来了。

地震一个多星期了，我们公司没有任何表示，既不主动向震区捐款，也不组织员工捐款，很多中方员工都向人力资源部提议，得到的回答都相当含混。不少人干脆自己去银行捐款，但这不是个事儿你知道吗？我们公司在中国赚了多少钱，老板们最清楚，本来这也是正常，公司就是为利润的，但是为你创造了巨大财富的国家发生了这么大的灾难，居然反应如此迟钝，这让我很难接受。

我清楚地记得2005年卡特里娜飓风的时候，公司大大小小的老板是多么上心，人力资源部第二天就向所有中国公司员工发布了个人捐款的倡议，公司也随即捐出了一大笔。他们爱自己的国家，国家有灾，倾力相助是应当的，但是这和这次地震公司的反应相差太悬殊了，也太刺眼了。

我当时也没考虑太多，只是咣叽跳起来。我问Jerry，这次四川发生了大地震，公司打算怎么办。Jerry愣了一下，好像没明白我说什么。我又说："这次地震震区损失惨重，每天的伤亡数字都在上升，全国瞩目，世界瞩目，我认为我们的公司应该对此有所表示。"

Jerry这回听明白了，他说："人力资源部正在研究。"

我很不接受这样官僚和外交口吻的说法："为什么我们不能拿出2005年救助卡特里娜飓风时候的效率呢？"

Jerry好像有点不高兴，他耸了耸肩膀说："这不一样。"这句话彻底惹翻了我。什么叫不一样？因为那是"我"的国家，而这是"你们"的国家，Jerry情急之下说出的话更真实地表达他的内心。

我一字一顿地说："我看不出有什么不一样。中国和美国，人的命都是一样的，失踪的人需要找到，受伤的需要救治，死难的需要安葬。"

办公室里异常安静，和我一样的中方员工都盯着 Jerry，而几个外方经理有的低着头沉默不语，有的看着副总裁和 Jerry。

副总裁发话了："苏，我了解你的感受。我想 Jerry 的意思并不是说我们面对这次地震态度上会有差别。你知道我们公司在中国也支持了很多公益项目，我们不是一个没有责任感的公司。但是我认为这个事首先应该通过政府的应急体系来解救，社会支持毕竟是有限的，而且我们还是应该通过人力资源部门的工作去测算和调查一下，我们应该如何去提供有效的帮助。"

我说："我理解你说的，就算是公司的捐款需要时间，能否请公司立刻安排员工自愿捐款？我知道很多中方员工，包括一些外方员工都自己到银行捐款了，但是我们还是希望能以公司的名义实现一次捐款活动，它是一种自发行为，但更应该是一种公司行为。"

Jerry 这时候突然问我："苏，你是四川人吗？地震是发生在那个地方吧？"

我有点懵，不知道他是什么意思："不，我不是四川人。"

Jerry 说："那我就有点奇怪了，为什么你对捐款这件事这么紧张。我的意思是，那儿并不是你的家乡对吗？"

Jerry 说这话的表情我记得很清楚，他不是挑衅，也不是讽刺，相反，他的表情相当诚恳——我实在不愿意说真诚这个词。我有点疑惑我有没有听错，我又看了看副总裁，发现他也在看着我，我只能说，他的表情非常好奇。

我说："四川不是我的家乡，但它是中国的一部分，如同新奥尔良受灾的时候，纽约人也一样提供帮助。"

Jerry 非常认真地说："我认为那是不同的。中国当然是一个国家，非常大，有美国 5 倍以上的人口，你们很多地方的人不管是吃的穿的都不一样，甚至是说话都不能互相听懂，每个地方都有自己的特点，比美国和英国的区别还要大。我也听到过你们之间还以这个来互相取笑，比如哪里的人是不可信任的……我的意思是，中国难道不就是三十多个文化、贫富不同的小国组成的一个政治联

合体吗？”

一时间我不知道怎么去回应，我只记得我好像说：“如果你这么理解中国，我觉得很遗憾，因为这种看法已经错误得不值得一驳。我更遗憾我会为这样的公司工作，它在这里发布煽情的广告，告诉别人它来提高大家的生活品质，它在这里赚取了巨额的利润，但是对这里的历史和人们的理解却荒唐到了可耻的地步。”

我离开了会议室，走出了公司。

我在街上走了一个下午，直到实在走不动了，找了个咖啡馆坐下来，喝了杯咖啡。我想了很多，但是又好像什么都没想，脑子里一会儿堵住了，一会儿又空白得如同一张白纸。

我对生意很有兴趣，这是我踏入这家公司的初衷。可是我想不清楚的是，这些年我到底在为这家公司工作，还是为我的理想工作。我告诉自己，我要在这里学本事，然后开创我自己的事业，我还梦想我的事业要开到国外，开到东南亚，开到中东，开到欧洲和美国，我要建立一个世界性的公司。我不知道如果我能建立这么一个公司，到底这家公司会和 QT 有什么不同？

我爱中国，这话说起来很肉麻，在她受罪的时候我会心疼，我会痛苦，她被人误解我会愤怒，会觉得羞辱。Jerry 不是个坏人，副总裁虽然没有说 Jerry 的那番话，但是他们想的是一样的，他们就是这么看中国，这么看中国人。你可以说他们是自大的傻子，我也并不是因为他们感觉被冒犯……我说不清楚。不过他们倒让我考虑了一个问题，这些年我积极地把一个外国品牌的东西销售到各个地方，连偏僻的县城都能买到这个品牌的产品，这些事到底有什么价值，我对这个国家又做了什么有意义的事？

以前我老觉得像我这样的人应该持续优秀，上学的时候是第一，进了公司就应该升职加薪，但是我现在不确定。我在外企中拼命，老板们除了关心销量，还天真地认为中国是三十多个国家的联合体。商业到底是个多么神奇而可怕的东西，能让人如此浅薄和冷血同时还洋洋得意。如果我以后的公司开到国外，我会不会也同样因为追逐利润而变得心无牵挂，一心一意地只对财富负责？生

命苦短，也许有一天一个无妄之灾就会让我离开这个世界，如果那时候我还在QT积攒所谓的商业经验，我会后悔。

我辞职之后第一件事就是联系灾区，我想要去帮点忙，可是人家问下来，我发现除了会卖东西，我什么本事都没有，我连一周买一次东西都托楼下小超市的小弟帮我扛上来。我不懂得机械，车开得很烂，不懂心理学，人家很含蓄地建议我还是待着，不要贸然去灾区。我只好又捐了一点钱。我努力准备，这几天我找到了我能够找到的所有心理学书，中文的英文的，只要沾边我都看。我只有一个收获，我根本就不是一个心理健康的人，相反，我褊狭、自私、暴躁，我想让自己得到承认，但这些年来，我得到的一切根本不让我觉得有任何幸福和满足。

我还没想好以后要怎么样，但是不要紧，以前老觉得时间很紧张，不是为了这个项目就是为了那个项目，现在我不觉得紧张了，就算我用一年的时间去想，去试，也都来得及。

晓含，你不用担心我，我现在很清醒。Mia当初放弃这里去法国读书的时候我还强烈反对，现在我觉得至少她选择离开一个她并不真喜欢的事是明智的。幸福的前提是坦然，条件是能创造性地为他人服务，但也许这个服务是应该去满足别人真正的需求，而不是开发出大量虚假的需求，让人欲壑难填。

Mia，这就是苏跟我说话的几乎全部内容。我不知道该为她高兴还是为她担忧，我实在忍不住要立刻把这个事情告诉你，你怎么看？我们能帮助苏吗？她现在需要帮助吗？这些我都没有想清楚。

这封信断断续续写了好几个小时，中间还喂了麦兜好几次，她现在又在哭了。麦兜的眼睛清亮得要命，每回看到这双眼睛我都在想，也许她知道所有问题的答案，就像我们婴儿时一样，只是我们在长大中，把它给丢了。

晓含

一杯咖啡从身后递过来，放在桌上。



“看什么呢，这么安静?”吴寒的声音从身后传来，他的手缩回来搭在我的肩上。

我没有回头，脑袋歪过去，让他的手在我的脸和肩之间。“晓含告诉我苏辞职回家了。”我说。

吴寒停顿了片刻，说：“这不算太意外，我早就跟你说过，她并不是你想的那么第三象限。”

我伸手握住吴寒：“你们这些学心理学的家伙都喜欢当事后诸葛亮，好像一切你们早就知道似的。”

“我并不知道她要辞职。她是一个非常逻辑化的人，所有的行为都需要有特别明确的目标和动力。但是我那天和她聊天的时候就感觉，她的目标是清晰的，但她的动力是模糊的，这个模糊的动力随时可能因为一个变故或者清晰化，或者消解掉。”

“我甚至觉得她有一点喜欢你。”我仰着头对吴寒说。

“你打算让我回去拯救她?”吴寒笑着说。

“瞎说！她不是在受难，也不需要什么拯救。你愿意我还不干呢。”

我站起来，靠在吴寒怀里：“不知道为什么，这一分钟我感觉到十分幸福，又十分惶恐。”

吴寒拨弄着我的头发：“我下周一就回德国接着弄那个项目了，不知道下次什么时候能再过来，可能得两个月以后。”

“嘘——让我再多靠靠，就一会儿。不要说话。”

（全书完）

跋



我很好奇，这部并不热闹的小说会有什么样的读者。我唯一能肯定的是，它不同于所有之前你看过的职场小说。

我跟朋友说在写一部职场小说，他们立刻问我，有商战吗？我说，很惭愧，没有。他们又问：情感呢？我说，有，但不惊心动魄。他们又问，有职场陷阱阴谋什么的吗？我说，可能想象职场陷阱本身就是最大的陷阱。他们说：那你到底写个什么鸟？

他们说的富含以上因素的小说我都看过，《输赢》、《杜拉拉升职记》、《浮沉》……它们都是好看的小说。我的意思只是，那些小说太热闹了，像舞台剧，或者说，就生活而言，它们太夸张。

我入职场多年，不算一个小嫩瓜，我所遇见的大多数人和我一样，他们没机会参与什么大的商战，也没在职场上和前任后任的情人感情利益纠缠不清剑拔弩张，更没有实力大到可以让人用那么精巧的陷阱把自己给灭掉。我们只是工作，在适应压力之后，找寻这么活着的意义。

一个人在职场上的感受，很大程度上由他与直接老板的关系决定，这是我写这部小说的一个基本动力，而不管你遇见一个什么样的老板，最终你都会获得成长。另一个动力是，我们每天耗在这里长达8～16个小时不等的公司到底是什么，我们为什么要耗在这里？我想要探讨我们到底有没有可能在经济社会中还有其他的生存方式？那些不适应到底是心理上的瓶颈还是一种撒娇？第三个动力是，小说的主角米娅是个运气的人，但运气的背后总有缘由。我希望能与人分享这些缘由。第四个动力是，友情，尤其是女人间的友情，被



很多小说忽略，而以我的经历和感受，这是女人一生不可离弃的东西。

很抱歉，我从俗了，背景还是世界500强的公司。在经济风暴中，也许外企已经没有了以前的光彩，但是没办法，因为我就在这里待过，我无法空想一家其他的公司套上这个故事。我还是借用我的旧东家的背景吧，虽然主角和里面的故事已经跟它无关。

职场如战场是大家常说的话，说起来似乎很悲壮。公司虽然是人因为利益而不是价值观聚合在一起，但是它毕竟还有别的东西，比如互相发自心底的欣赏、无私的帮助和心甘情愿的牺牲。我希望看完这本书的人心情会不错，一些温暖的片段会不自觉地闪进脑子里，也许你会想起那些当年甘苦与共的同伴，那些曾经和正在同舟共济的朋友，那些帮助过自己的前辈；也许你会伸手拿起电话，按下他们的号码；也许你会抬头想想，嗯，其实我过得还不错。感谢在天涯连载时给我写信的伙伴们，我知道你们用自己的经历和阅历丰富了这本小说，你们有专属于自己的解读，这让这本技法上还不成熟的小说演绎了我所不知道的悲欢。

前几天看到一句话，“一个有大天分的人只有两种选择，一种是孤独，一种是低俗”。对于芸芸众生，也许也有两种选择，一种是假装自己在做一件有意义的事，并否认它低俗；或者就承认自己在做一件低俗的事，并努力假设它可能还有点意义。我不认为这话很悲观，其实我想它更接近我们对待生活的谨慎乐观。

特别要在这里感谢天涯网友宁宁，她写来的信让我感受到像水仙一样清新的气息。她的信的标题是：《关于我们的那点儿幸福》。我完全同意。可能幸福只有一点儿，但是它是我们的，可能稀薄，但是绵长，而且永无止境。



[General Information]
书名=米娅，快跑
作者=秦与希著
页数=234
SS号=12194223
DX号=
出版日期=2009.04
出版社=北京大学出版社